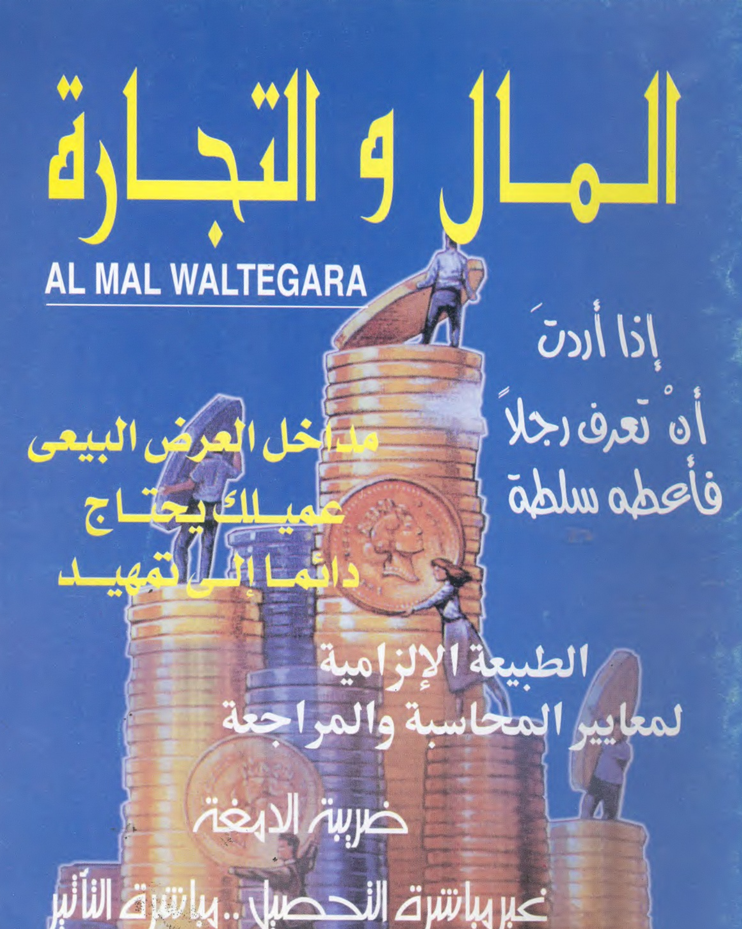


مالية • اقتصادية • عامة • تصدر شهرياً العدد ٣٨٩ شهر سبتمبر - ٢٠٠١ السعر ١٥٠ قرشاً

مجلة المال والتجارة

مجلة شهرية علمية - إقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - سبتمبر ٢٠٠١ - العدد ٣٨٩

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت : ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠ - فاكس : ٥٧٥٠٢١٩

فى هذا العدد

• الابحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

الاشتراكات

- الاشتراكات السنوية ١٨ جنيهات مصري داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكي في جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .
- الاعلانات يتفق عليها مع الإدارة

ثمن النسخة

- جمهورية مصر العربية ١٥٠

سوريا	٣٥ ل.س.	ليبيا	٥٠٠ درهم		
لبنان	١٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيها		
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينار		
الأردن	٦٠٠ فلس	الكويت	٦٠٠ فلس		
السعودية	٧ ريال	دول الخليج	٨ درهم		

كلمة العدد

إذا أردت أن تعرف رجلاً فأعطه سلطة

أحمد عاطف عبد الرحمن

حكمة ...

أو مقولة ... يؤكدها فعل بل أفعال ... فهذا النوع من الرجال موجود ومنه الكثير ... بدأ مع بداية الثورة بعد أن قلبوا الهرم من في القمة نزل إلي أسفل ومن في القاعدة صعد إلي أعلي ... تحت دعوي الاشتراكية والحرية والقضاء علي الإقطاع وخلق جيش قوي للدفاع عن الوطن وجاءت النكبه والنكسه ...

أمانى جميلة وبراقة ، وأيدها الشعب بكل فئاته . . . ولكن ما إن تمكنوا بالوصول إلى السلطة فكشف كل عن وجهه الحقيقى وظهرت نواياه فلم تستطع أن تسترها شعارات مزيفه . . . فكان طباعهم الغالب نزاعات فردية وتصفيات لحسابات شخصية . . . تم إستغلال السلطة عندما بدأت هوجة الحراسات والتأميم حتى وصلت لمحلات الفول والطعمية . . . لم يكن هناك هدف إقتصادى معلن يسعى الحكام الجدد لتحقيقه . . . كان الحقد أحد الشعارات الحقيقية وتصفية الحسابات ـ بالاضافة إلى الرغبة فى جمع المال سواء بأسلوب مشروع فى ظاهره أو غير مشروع . . . والشعب مغلوب على أمره فلا علم له إلا بالقدر الذى يسمحون به والويل والثبور وعظائم الأمور إذا أبدى أحد من أفراد الشعب إعتراضه أو انتقاده لأمر ما . . . عاش الشعب مع الشعارات الوطنيه والتى أتقنوا صناعتها . . . من حماس وطنى جارف . . . مما أصابنا بالزهو والغرور وانصرف كبار القوم للهو والعبث وتركوا القائد بلا قيادة . . . وعاشوا فى وهم كبير لعملاق أجوف فقد قوته . . .

بل فى الحقيقة استنزف قوته فى أوهام وحروب عربية وغير عربية أملا فى الوصول إلى زعامة الفرد وقد أحسنوا صياغتها إلى حد العبادة هذا ما كان يراه و يشيعه أنصار الشعوبيه اسما والشمولية فعلا . . . والانتهازية وفساد الذمة قولا وعملا .

لقد أضاعوا من عمرنا السنين لو تم استغلالها فى مصلحة هذا البلد لتغير وجه مصر ولكانت أسبق دول المنطقة تقدما وتحضراً . . . ولكن هذا هو قدرها ممن لبسوا لباس الاخلاص والوفاء والوطنية ـ وتحولت السلطة إلى التسلط والفساد وابتزاز وتسخير أموال الدولة فى ملذات الحياة والشعب فى حالة من التوهان فى موجات من الشعارات . . . والخوف من المجهول والرعب من زوار الفجر .

حياه أختفت فيها الديمقراطية . . . وغربت عنها شمس الحريه واستشرى فيها الفساد و المفسدون وأصبح من لا يملك . . . يملك كل شئ ومن كان يملك لا يجد قوت يومه . . . والهرم المقلوب . . . ضاع معه كل شئ .

وقد استبدلنا المليونير بالملياردير . ومن سكان القبور الى سكان القصور . . . والشعب هو دافع الثمن فى الأول والأخر . . . وياليتنا ادخرنا ما ضاع فى حروب الزعامة وحروب من أجل الإخوه الأعداء . . . وغيرها لتغير الحال غير الحال وماتحولنا من شعب يعين ويستعين به الأخرون إلى شعب يتلقى التبرعات والأضحيات مع كل عيد أضحى سبحان مغير الأحوال . . . وسبحان من له الدوام .

هكذا يعرف الرجال . . . ؟؟

لقد أثبت ذلك الأيام والليالى التى عشناها فى جيل ما بعد الثورة والذى بلغ من العمر الأن ما يقارب الستين .

لقد أفقدت السلطة عقل كثير ممن وصلوا إليها وتسلطوا منها علينا ـ وعاشوا فساداً فى الأرض . . . ومازال الكثير منهم يتمسك بكرس السلطة ويقاتل من أجل البقاء ولو على جثث الأخرين لا يعنيه إلا ذاته وكم كنا نتمنى أن يطبق جهاز الكسب الغير مشروع قانونه وأحكامه على هؤلاء . . . ممن بدأوها من الصفر والأن من أصحاب الملايين والقصور والضياع ولكن للأسف هذا القانون لا يطبق إلا على صغار الموظفين . الفئران الصغيرة التى لا حول لها ولاقوة والتى من السهل عليها الوقوع فى المصيدة .

أما الثعالب الكبيره والتى احترفت السرقه والسمسرة وتوجيه دفة الأمور لصالحها . . . فهذه الشرزمة سريعا ما تفلت وتختفى إلى أن يشاء الله ليفتضح أمرها . . . وتلقى جزاءها بعد أن تكون قد داست بأقدامها كل من يقف أمامها ويحول بينها وبين تحقيق أغراضها الشخصية .

فالقانون لا ينال إلا الضعفاء أما الأقوياء بالسلطة والتسلط . . . لا ينالهم قانون فالبلد بلدهم والمال العام مباح ومستباح لهم .

مــداخل العــرض البــيــعي
عـمـيلك يحتـاج دائمـا إلي تمهـيـد

دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

أستاذ التسويق والإعلان - كلية التجارة - جامعة المنصورة

طلعت أسعد عبد الحميد

يعتبر مدخل المقابلة البيعية من الأهمية بمكان . . .فلن تأتى اليك الفرصة مرة ثانية لتصحح انطباعا . . فأنت فى خلال ما يقل عن ٦٠ ثانية تحتاج أن تستجمع كل ملكاتك لتصنع انطباعا جيدا عن ذاتك . . إذ أن ٥٠ ٪ على الأقل من المقابلات البيعية تفسد من اللحظة الأولى بسبب عدم بناء الإنطباع الجيد .

ومما لا شك فيه أن الحديث بشكل مباشر فى العملية البيعية هى أحدى المداخل القليلة التى يعتمد عليها بعض الباعة ، ولكن الإنسان يحتاج بطبيعته الى تمهيد يسهل من لغة الحوار ، ويكيف لغة التعامل ، ويخلق مجالا من الثقة لعملية الداية تضمن أرضية مشتركة بينك كبائع وبين المشترى ويتوقف التمهيد على مدى معرفتك بالعميل . . فالمعرفة السابقة تسهل هذه الأمور فيتطرق الأمر الى أخباره الشخصية ، وأخبار النادى الذى يشجعة ، وهوايته المفضلة . . ولكن ذلك لا يمكن مع عميل لا ترتبط به بأواصر سابقة إذ يرتبط الحديث معه عادة بأخبار العمل ، والمنتجات الجديدة ، والتجهيزات الجديدة والحالة الإقتصادية والسياسية العامة . . وكثيراً ما تكون لدى كل عميل مشكلته الخاصة التى يبحث لها عن حل والتى تقوم بتفهمها وصياغتها بعبارات يمكن استيعابها من جانب عميلك ببساطة . . وبالتالى فإن حديثك عن نفسك وشركتك ومنتجاتك بداية الطريق لنهاية المقابلة دون جدوى وعليك أن تعرف أنك تخاطب إنسانا يجب أن تحدثه عن نفسه وعن مؤسسته وعن ما حققه من إنجازات، وعن مشاكله وحاجاته ومن أهم المداخل المستخدمة :

١) مدخل الأخبار NEWS:

من خلال ما يقرأه رجال البيع فى الصحف والتقارير أو ما يشاهدونه فى التليفزيون . وبعض هذه الأخبار تهتم بأعمال العميل بشكل مباشر ويغضب يوضح بعض الإجراءات الحكومية أو زيادات الأسعار أو افتتاح بعض المصانع الجديدة . . . إلخ .

٢) مدخل التوصية (البطاقة) REFERRAL :

يعمل الكثير من رجال البيع ارتباطا بسلسلة العملاء وإمكانية كل عميل فى التوصية بعميل جديد يمكن أن تلجأ



إليـه ، ويعتبـر ذلك من المداخل الممـتازة المؤثرة الى حد كبير ، ولكن إحذر صديقى البائع أن تأخـذ توصيـة من شخص لم يشتر .

٣) مدخل الهدية BONUS :

عندمـا تقـدم الى السـوق منتـجـاً جـديداً ، وعندمـا يزور مندوب التأمين عـمـيلا جـديدا . . فإن البـداية قد تكون هدية، أو عينة ، أو بوليصة تأمين مدفوعة القسط الأول بغرض تشجيع العميل على التجربة . . .

٤) مـنـافـعـي هــي طريقك الي نفــسي

: Customer benefits

عندما كنت اتحدث مع رجال البيع كنت أقول لهم عندما تزور عـمـيلا ، خـذ قنبلة مـعك ، والمقـصود هنا طبعـا أن يكون كل مـا تحـمله لافـتـا للنظر مـؤثراً . . . ومن أهم مـداخــل العـمليـات البـيـعـيـة أن تحـدثنى عن منفـعـتى وإشباعى.

، وحقيقة أنا سعيد أنى رأيتك اليوم ، فمعى شيئ هام يمكن أن يفيدك ، .

وكلما كانت لديك ثقة عالية فى منتجاتك كلما تمكنت من أسلوب عـرض المنافع (هل يهـمك صنف يحـقق ربحـيـة ٣٠٪ ؟) (هل أن تخـفـيض التكاليف بنسـبـة ١٠٪ أمـر ممكن فى هذا الزمان ؟) .

٥) المكسب المشترك :

، أستـاذ محـمد . . إية رأيك لو قلت لك أن لدى مشروعا يمكن أن يوفـر لك الآن ٥٠ الف جنيـه ، هكذا بدأ البـائع العزيز حديثـه مع العميل ليترك كل شئ وينتبه اليه . . طالما أن عرضك سخى يحقق كسب العميل فإنك سوف تكسب الصفقة .

٦) الصدمة SHOCK :

أن عمـيلك مـشغول بـأعماله وحساباته وموظفيه ، وإن اخراجة من مشاغلة ليتفرغ لحديثك يجب أن يرتبط بدافع قـوى وعـادة تكون مع رجل البـيع أدواته التى يمكن أن يستخدمها فى هذا الخصوص مثل أفلام الفيديو وبعض العروض القوية التى تضمن أيضا العميل وتستحوذ على ولائه .

٧) المجاملة :

وهى تهتم بالدرجة الأولى على التركيز فى شـخـصيـة العميل ومن معه فيما يرضيه أو يخص أولادهم ، (مبروك النجـاح للدكـتور حـسن . . . ، (اختـيـار هذا الأثاث يدل على ذوق رفيع فى الإختيار . . .) .

٨) أعمال العميل :

يحب الكثيـر من العـمـلاء ويسـتـحـوذ على اهتمـامـهم أن تتـحـدث عن إنجـازتهم فى مـحـيط الأعـمـال . . (أن منتجاتك تجد قبولا طيبا من الجمهور . .) ، لقد قرأت مؤخرا عن حجم الأرباح الطيبة التى حققتها مؤسستكم العام الماضى .

أشياء لا تنسي لخلق الانطباع الجيد

(١) أن عميلك لا يهمه أنت أو مؤسستك ، أو منتجاتك بقدر ما يهمه ماذا يمكن أن تصنعه من أجله ومن أجل اشاعه . . لا تدخن إذا لم يكن العميل مدخناً أو يقوم هو بإعطائك سيجارة .

(٢) لا تمتدح العميل أو منشأته أو عامليه إلا إذا كان ذلك شيئا حقيقيا مخلصا .

(٣) حاول أن تتحدث مع العميل على مستوى واحد للنظر محاولا التصرف عند اختلاف الطول .

(٤) لا تحمل دائما الى عميلك اخبارا سيئة ، فالعميل لديه مشاكل كافية تخصه ولا يحتاج الى تحمل أعباء أكثر .

(٥) تذكر دائما أن عميلك لا يبحث عن مواصفاتك بل يبحث عن منفعة Benefitsلذلك اجعل لسانك يتحدث بمنفعة تكسبة .

إذا اشبعتني . . ملكتني

نجد أن كل فرد منا يقوم بسؤال نفسه العديد من الأسئلة المتعلقة بوجوده فى مجتمع ما . ومن هذه الأسئلة يتبادر الى ذهن بعض الأفراد وهو : هل تريد أن تساعد الناس ؟ اذا كانت الإجابة بالإيجاب فإن هناك العديد من الطرق لتحقيق ذلك ، واحدى هذه الطرق هى مساعدتهم فى عملية الشراء ونجد أن ذلك يتحقق من خلال القائم بعملية البيع .

فإن كل الأفراد لهم حاجات سيكولوجية ومادية ويمكن اشباع تلك الحاجات من خلال البائع الذى يتفهم متطلباتهم وحاجاته حيث نجد أن هناك بعض الأفراد قد يكون عندهم علم بماذا يريدون ويكون هناك الأخرون الذى لا يعرفون على وجه التحديد ماذا يريدون فتكون مهمة رجل البيع هنا هو مساعدة هؤلاء الأفراد فى التعرف على حاجاتهم ومشاركتهم فى عملية التذكير والإختيار .

ونجد أن أكثر الوسائل التى تمكن رجل البيع من النجاح فى عملية البيع هى اللباقة والقدرة على التوضيح وجذب الإنتباه وكذلك قدرته على الإنصات والإستماع للعميل . وكذلك لابد أن تكون لديه قدرة كبيرة على التركيز والتعرف على حاجات العملاء ،

وتتعدد مداخل الحديث مع العميل العزيز وفقا للموقف البيع وعموما فإن التركيز يختلف وفقا لنوعية المتعاملين فإذا كنت تتعامل فى الأثاث المنزلى فإن التركيز على شخص العميل وذوقة قد يكون اجدى لاتمام العملية البيعية، على التعامل مع المؤسسات والأثاث المكتبى فإن التركيز قد يكون على جودة السلع والخدمات ومن أساليب التعامل فى هذا الصدد ما يلى :

المدخل الأول شاركني في تحديد إحتياجاتي . . لتكتسب الموقف

اجعل شغلك الشاغل هو مساعدة الآخرين فى تحقيق إشباعهم حيث يقول العميل العزيز ، إذا اشبعتنى ملكتنى ،



وتعنى بالإشباع تحقيق ما يصبوا إليه عميلك وبالتالى فإن عليك أن تتخيل حاجات المتعاملين . . ثم تشاركهم فى تحديد وعرض متطلباتهم وهذا يساعدك بلا شك فى إتمام العملية البيعية بنجاح .

المدخل الثاني . . حقق منفعتي . . تبيع

اعلم صديقى البائع أن معظم المشترين ليس عندهم علم تام بخصائص ومكونات المنتجات التى يسعون إلى شرائها . . وعلى ذلك فإن أحد المهام الأساسية المنوطة بك كرجل بيع هى توفير قد رمن العمليات من سلعك وخدماتك . . بطريقة مباشرة ختى تساعد المشترى على اتخاذ قرار الشراء فى صالحك .

المدخل الثالث . . اشعرني بأهميتي . . احترمك

كل إنسان له ما يعتز به . . ويشعر بأهميته فى الحياة . . ويود من الآخرين ليس فقط أن يحققوا ما يصبو إليه . . بل أيضا أن يشعرونه بأهميته . . جذبا لإهتمامه بك وبمنشأتك . .

لذا عليك البائع أن تدرس من تتعامل معهم جيداً فقد يكون صاحبنا المشترى ممن يودون أن تثنى على قراراتهم .

المدخل الرابع . . اعرف مشكلتي . .

واسعي لحلها تبيع

كلما كان البائع قادرا على حل مشاكل عملائة . . كلما اتسمت العملية البيعية بالنجاح . . وفى هذا يجب أن يوازن البائع بين ابراز المزايا وعلاقتها بحل المشاكل التى تواجه العملاء .

المدخل الخامس : ارشدني انت الخبير . .

لأثق بك . .

عندما يكون عميلك على علم بإحتياجاته وبشكل واضح .. وكيف يشبع هذه الاحتياجات ، فلا تترك له كل الأمور . . بل أعلم أنه ما زال فى حاجة إليك ليتلقى منك النصح والإرشاد بصفتك خبيرا فى مجال عملك البيعى . . وقد أظهرت الدراسات ان نفوذ البائع ، ودوره الإرشادى . . إذ ما أطمأن اليه العميل . . أنه يعطى نتائج باهرة فى العملية البيعية لذا فإن عليك أن تصاحب عميلك محدداً له مزايا وعيوب استخدام كل منتج من منتجاتك محدداً له البدائل المتاحة التى تشبع حاجاته . . .

أنواع العملاء الأعزاء

وكيفية التعامل مع كل منهم ؟

هل يعقل أن نستغنى عن أى نسبة من العملاء . . فإن ذلك يعنى فقدان نسبة من حجم الأعمال تكبر كثيرا حجم ما فقدناه من عملاء للتأثيرات المتبادلة بين العملاء وبعضهم البعض ، ولكن ما سر الضجر الذى تعيش فيه من العملاء ؟ .. هذا السر يكمن فى عدة حقائق . .

أولا : أنت ياصديقى لا تؤمن بعامل الاختلاف الكامل بين البشر .

ثانيا : الخلط بين تكوينك وشخصيتك وكرامتك . .

وهدفك فى جذب الأعمال . . بالعميل هو النشاط ذاته وبدونه لا نعمل . . ولذلك عليك أن تعلم مقدما أن العميل عندما يتعامل معك بخشونه لا يقصدك لذاتك . . وانما يقصد التعامل مع المؤسسة على سبيل التعميم .

ثالثا : انت لافضل لك فى جذب أو الاحتفاظ بالعميل الصديق لأن تكوينه قد أعطاه قابلية خاصة بالنسبة لك . . ولكن فضلك وجهدك يكون عظيما فى انتصارك على جذب العملاء والاحتفاظ بهم من بقية الأنواع .

ونظرا لأن دوافع الأشخاص الذين نتعامل معهم مختلفة فإن انواعهم أيضا مختلفة ويحتاجون الى نوعية من الحديث والإقناع مختلفة ، ويرجع نجاحك كبائع متميز إلى قدرتك على تشخيص نوعية العميل الذى تتعامل معه فى لحظات قصيرة من مقابلته حتى يمكن أن تتعامل معه بالطريقة التى تناسبه .

ولكن كيف نحكم على العميل ونعرف نوعيته ؟

إن متابعة العميل وملاحظته سواء ذهبت لزيارته أو حضر إليك ضرورة للحكم السليم على نوعيته ، فطريقة سير العميل ومشيته تحدد مدى جديته فى التعامل ، ومدى السرعة المطلوبة فى إشباع حاجاته . . كما أن حركة العميل تحدد مدى قلقه وعصبيته . . كما أن ملابس العميل قد توحى ببعض الأمور لرجل البيع مثل الطريقة الاجتماعية . . ولكن يجب أن تأخذ ذلك بحذر شديد . . فهناك الكثير من أصحاب الملايين لا يرتدون ملابس لائقة بهم ولكن الملابس ما زالت تعطى انطباعا أوليا عن بعض عادات العميل وأذواقه . وعلى رجل البيع أن يتابع أيضا الوجه لدى العميل وتعبيرات الوجه واليدين ، ولعل ذلك من أهم الأمور المستخدمة فى الحكم على شخصية العميل ونوعه ، وخاصة إذا ما اقتربت بالمحادثة و التخاطب مع العميل التى تعتبر المساعد الرئيسى لتحديد نوعية العميل المرتقب . . حيث تظهر اللهجة ودرجة الصوت ومدى حرص العميل على استخدامك الفاظا معينة تعكس شخصيته .

أنواع العملاء

(١) العميل الصامت :

ربما يكون هذا العميل من أصعب أنواع العملاء ، فهو يرفض أن يعلق أو يتحدث إليك ولو بكلمة واحدة ، ولا تظهر أساريره أية انطباعات سواء بالقبول أو الرفض لما تتحدث به . . ومن الصعب أن تكتشف ما يدور بذهنه . . وعلى رجل البيع ألا يأخذ صمت العميل كعلامة للقبول أو الموافقة .

ويحتاج هذا النوع من العملاء إلى اختراق جدار الصمت لديه بأسئلة لا تتضمن الإجابة (بنعم) أو (لا) . . وإنما تحتاج إلى إجابة مطولة ، كما يحب أن يتسم البائع بالصبر وروح الفكاهة ، وعليك أن تفرق فى التعامل كنوع من التكتيك لاكتساب أكبر قدر من المعلومات ويسمى (الصمت التكتيكى) . . أما النوع الأخر فطبيعته الخلقية الصمت ، والتردد فى إتخاذ القرارات الشرائية .

(٢) العميل الثرثار :

قد يقول العميل لنفسه أن الكلام لا ثمن له .. وبالتالى فإن هذا العميل يود أن يتكلم طول الوقت ، غير مرتب ، مجادل ، يحب النقاش ، إجتماعى ، متحمس غير منطقى فى الرد عليك ويحتاج العميل الثرثار إلى لباقة خاصة من البائع لإدارة دفة الحديث ، ويحتاج منك أن تعطى إهتماما بالغا لما يقول . . ثم اجتذابة للموضوع الرئيسى بطريقة ودية .

(٣) العميل المجادل :

هو أحد العملاء الذين لديهم هواية إثارة المشاكل من خلال مقاطعة البائع ومناقشته فى كل كلمة ، ويتميز هذا العميل بإنخفاض الذكاء والهروب من المخاطرة ، والسلبية فى عرض وجهة نظره ، ويتميز بعدوانية عالية ، وسهل الغضب ، ويعتقد دائما بسلامة آرائه التى يتمسك بها بأعصاب متوترة ، ويجب على رجل البيع أن يأخذ بناصية الصبر والأناة فى التعامل مع هذا العميل .

(٤) العميل المتشكك :

أنه عميل لا يصدق ما تقول بسهولة . . ويبدو ذلك واضحا فى كلماته وملامحة ، وينتقدك هذا العميل بشدة ولا يأخذ أى من أقوالك قضية مسلمة ، كما أنه غير لبق ، وينظر إليك هذا العميل بنظرة الشك دائما . . وهذا العميل يحتاج منك باستمرار أن تقدم له دليلا على صدقك فى شكل ورقة أو مستند أو قائمة . . أو تنفيذ وعد .

(٥) العميل المتردد :

هو ذلك العميل الذى لا يستطيع أن يتخذ قرارا فهو متخوف ومتحفظ . . كما أن لديه نقصا فى التركيز .. ويحتاج هذا العميل الى وقت لاقناعه بالعملية الشرائية ، وخاصة إذا كانت العملية الشرائية كبيرة الحجم ، ورغم حاجته الأكيدة للسلعة فإن القرار قد يكون أكبر من حجم العميل ، وخاصة إذا كانت معلوماته ناقصة ، والعميل المتردد يتخذ قراره بصعوبة ويفتقر الى قدر كبير من الثقة بالنفس ، ومرتاب وشديد القلق وقد يكون خجولا ، ويحتاج هذا العميل إشعاره بالثقة ، مع إيقاف أى ضغط عليه حين تعلم أنه لا يتناسب مع إمكانياته فى اتخاذ القرار .

(٦) العميل المماطل :

يقابلك هذا النوع من العملاء خاصة عند قيامك بتحصيل أموال المنشأة المستحقة لديه ولكن المماطلة فى انهاء العملية البيعية لها وجه آخر ، فقد يكون العميل بالفعل لا يستطيع أن يتخذ القرار الشرائى . . إما لنقص المعلومات، أو لتكوينه الشخصى ، ويحتاج هذا العميل إلى إبراز حوافز للتعامل الفورى .

(٧) العميل العصبى :

إن سرعة رد الفعل لدى العميل وإتخاذه قرارات متسرعة . . وحركة العين السريعة تجعلك تشعر أنك أمام عميل عصبى . . وهو بلا شك من أصعب انواع العملاء لعجز البائع عن ملاحقة أفكاره والإنتقال السريع من

موضوع لآخر ، وهذا العميل يجب إبعاده عن التفصيلات بقدر الإمكان .

(٨) العميل المندفع :

عند مقابلتك لأحد المسئولين القادرين على اتخاذ القرار الشرائى لا تنس أنه قد يكون متسرعا للغاية فى الرفض أو القبول . . أو يستخدم كل إمكانياته وقدراته وسلطانه فى اتخاذ قرارات شرائية اندفاعية متسرعة . . وهذا العميل تلقائى يتعامل بأسلوب رد الفعل ويحتاج منك إلى :

١ ـ لا تكن مثيرا للضجر . . مهيجا للأعصاب بما تعرض من شروط وأسعار بل كن منطقيا حتى تكون مقبولا .

٢ ـ اجعل رد الفعل السريع فى صالحك دائما . . مؤكدا على حرصك على اختصار المعلومات ، وعدم إضاعة وقته الثمين .

٣ ـ كن سريعا فى التوقع لترى حيثما يكون فكر عميلك . . واضعا مستنداتك وأوراقك وأدواتك كبرهان معبر عن ما تقول .

(٩) العميل المعوق :

قد ترى فى عميلك علة أو عاهة تجعل حركته أو طريقة حديثة معيبة لأمر خلقى . . كان يتعلثم فى الكلام أو أصم أو فاقد أحد الأطراف أو الحواس . . ويضيف هذا العميل أعباء كبيرة على رجل البيع فى نقل أفكاره من تمثيل واستخدام أكثر للغة التعبير . . ولكن عليك ياصديقى أن تحذر المبالغة فى التعبير لأن ذلك يمكن أن يستثير العميل، ويجعله يسعى لإنهاء المقابلة دون نتيجة ليقوم بالتحليل دون مناقشة معك أو ضغط منك . . وبالتالى فإن هذا العميل لا يحتاج إلى أسئلة تفصيلية يتحدث فيها الكثير .

(١٠) العميل الذى يرغب فى معاملة خاصة :

تصادفه فى كل مكان يأتى إلى البنك مثلا ويود أن تنهى معاملته أولا قبل سائر أنواع العملاء .. يعتبر أنه جدير بالحصول على مزايا خاصة دائما كعميل هام .. سعر خاص ، شروط خاصة فى الأئتمان والتسليم .. وقد يكون هذا العميل مبالغا فى توقعاته من مؤسسك إلى الحد الذى لا يمكن لك قبوله .. ورجل البيع الماهر هو الذى يربط بين الاستثناءات التى تمنح للعميل وبين تصرفاته الاستثنائية حتى يكون جديرا بهذه الشروط .

(١١) العميل المغرور :

قد يصادفك هذا العميل الذى يعتقد بتميزه عن الآخرين ، وقد يكون العميل ذو هيئة تشير بأنه عميل متعجرف دون أن يقصد ذلك ، فقد تحكم عليه من خلال جلسته أو إشاراته ، ولكن هناك العميل الذى يعتبرك منفذا لأوامره التى يعتز بها كثيرا ، ويتوقع منك خدمة متميزة . . وهذا العميل يصل إعجابه بنفسه الى حد الثرثرة والتصلب فى الرأى باعتبار أن وجودك من أجل خدمته (هو) وهذا النمط من العملاء من أسهل العملاء الذين يصادفونك حيث أنه يميل إلى الإطراء والاعتداد برأيه ، ويناسبه مدخل المجاملة ، ويحتاج الى صبر ولباقة كبيرة من جانب البائع .

(١٢) العميل الطامع :

هناك العديد من العملاء الذين يقابلونك ويريدون كل شئ فى مقابل لاشئ . . ينتهزون فرص المنافسة للضغط على مؤسستك بنوع من المساومة الطامعة . . ولكن عليك أن تعلم أن المساومة هى حق طبيعى للعميل لو كانت سياسة مؤسسك تسمح بذلك . . وأن من حق العميل أن يحصل على أقصى درجة إشباع ممكنه يراه فى تخفيض أسعارك أو شروط أفضل فى التعامل .

(١٣) العميل الكاذب :

يعتقد بعض العملاء أن خداع البائع عن طريق البيانات المضللة عن أسعار المنافسين ، وشروطهم . . والكذب بشأن الكميات المطلوبة مستقبلا . . بما يغرى البائع بالبيع بسعر أقل . . ويعتقد هؤلاء أنه من السهل خداع رجل البيع وذلك لجنى بعض المكاسب . . ومعلومات رجل البيع المتجددة تمثل درعا لتلك الأكاذيب فهو يدرك كل شئ بما فى ذلك التكلفة وعناصرها . . ورغم ذلك فإن اشعارك للعميل بكذبة هو خطأ لا يغتفر .

(١٤) العميل المتعجل :

أنه حقا عميل غير صبور ، يحتاج الى أداء أعماله فى التو واللحظة ودون تأثير . . وهو عميل سريع الغضب ، يعتقد فى الناس الكسل وعدم المواءمة مع ظروف العصر ، ويقابل بصفة خاصة تجار التجزئة . . وينكر عليك خدمتك لغيره باهتمام . . ودورك هو اشعار العميل بسرعتك فى الخدمة .

(١٥) العميل خشن المعاملة :

عميلك هذا جعلته الظروف عديم الثقة بالناس يناقشك بعنف صوته عال . . كلماته قد تكون قاسية تصل فى بعض الأحيان إلى الشتائم . . يود دائما أن يشعر بأهميته، ويتدخل مقاطعا لأى حديث من جانبك .. وتزداد نسبة هؤلاء العملاء مع حرارة الطقس أو شعور الناس بضيق عام نتيجة لأخبار غير سارة ، وعليك أن تضع نفسك دائما محل عميلك ، فهو ؛ هدف ؛ تبحث عنه وليست مهمتك تهذيبه بقدر ما هى جذبه ثم الاحتفاظ به .

(١٦) العميل العليم ببواطن الأمور :

يعتقد بعض العملاء أن ما يتوفر لديه من معلومات وما يتميز به من موقف فى سوق المشترين . . هى ورقة رابحة للسيطرة على البائع وإرهابه ، فهو يظهر معلوماته بشكل متعال ويحاول أن يعطى نصائحة للبائع مفتخرا بقدرته على ذلك ، وإذا ما حاول البائع مناقشته فهو . . يرفض ويهدد باللجوء إلى المستويات الأعلى . . أو اللجوء للمنافسين . . وأيضا فإن هذا العميل من العملاء الذين يسهل كسبهم بشئ من الصبر والمثابرة فى العرض .

(١٧) العميل الودود :

لم أبدأ بهذا العميل لأنه رغم ما يظهره من سلاسة فى التعامل ، واسترخاء فى الأعصاب والود فى اللقاء ، إلا أنه يحتاج منك مقابل ثقته فيك . . فهو كثير الكلام يتحدث فى كل شئ إلا العمل يتناول معك أموره الشخصية ببساطة ، ولكنه لا أهمية للوقت لديه . . فرغم ترحيبه بك فهو يضيع منك مواعيدك الأخرى . . لعدم تنظيمة وانتظامة . . هذا العميل تفقده إذا كذبت عليه مرة واحدة أو أحس بذلك ، وعليك تعويده على سلوك رجال الأعمال فى التعامل ليثق بك وبمؤسستك دوما .



شبهة عدم دستورية مقابل التأخير الوارد في المادة الأولى من قانون رسم تنمية الموارد (المعدل)

بقلم
عايده حنا جرجس
خبير مالى واقتصادى - مستشار ضريبى

تنص الفقرة الأخيرة من المادة الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ بفرض رسم تنمية الموارد المالية للدولة على أنه

" ويعاقب بغرامة لا تقل عن خمسين جنيهاً ولا تجاوز خمسمائة جنيه فى حالة التخلف عن توريد هذا الرسم فى الموعد المحدد لذلك دون عذر يقبله وزير المالية أو من ينيبه بالإضافة إلى مقابل تأخير بواقع ٢٪ من قيمة ما لم يسدد من الرسم عن كل شهر تأخير حتى تاريخ السداد وتعامل كسور الشهر وكسور الجنيه باعتبارها شهراً أو جنيها كاملا وفى جميع الأحوال لا يجوز أن يجاوز مقابل التأخير مثل الرسم المقرر "

وتسرى فى شأن مخالفة حكم الفقرة السابقة أحكام المادة ١٩١ من قانون الضرائب على الدخل الصادر بالقانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ ، ذلك بموجب التعديل المقرر بالقانون رقم ٤ لسنة ١٩٩٧(١) وكانت هذه الفقرة قبل تعديلها تنص على أنه

" ... وفى حالة التخلف عن توريد هذا الرسم فى الموعد المحدد لذلك يتم تحصيله بطريق الحجز الإدارى ويستحق على الجهات المسئولة مثل المبالغ المقررة "

وقد تم هذا التعديل بعد أن حكمت المحكمة الدستورية العليا فى الدعوى رقم ٣٣ لسنة ١٦ قضائية (دستورية) بتاريخ ٣ فبراير ١٩٩٦ بعدم دستورية ما نصت عليه الفقرة الأخيرة من المادة

(١) نشر فى الجريدة الرسمية - العدد ٦ مكرر فى ٨ يناير ١٩٩٧

الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ بفرض رسم تنمية الموارد المالية للدولة المعدل بالقانون رقم ٥ لسنة ١٩٨٦ من أن " يستحق على الجهات المسئولة مثل المبالغ المقررة فى حالة التخلف عن توريدها فى الموعد المحدد"

المبحث الأول

العقوبات والجزاءات والتعويضات وموقع مقابل التأخير منهما

يرى البعض[1] أن مقابل التأخير ليس عقوبة بمعناها المعروف بل هو تعويض مالى قانونى متعارف عليه فى حالة التأخير فى سداد دين أو قرض أو التزام مالى وهذا حق قانونى ليس لطرف واحد فقط الممول أو الخزانة العامة ـ بل للطرفين معا كما سيأتى .

فالتأخير فى سداد مستحقات الدولة من ضرائب ورسوم وخلافه يكون من نتيجته أن يستحق على تلك المتأخرات مقابل تأخير قانونا يجب على المدين سدادها طوعا أو جبرا وفى المقابل فان الخزانة العامة تفرض على نفسها مقابل تأخير فى حالة كونها مدينة للممول كتحصيل مبالغ فوق مستحقاتها مثلاً .

وهذا التعريف لمقابل التأخير أو ضح ما يكون فى قانون الضرائب على الدخل ١٥٧ لسنة ١٩٨١ والمعدل بالقانون ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ (المادة ٤٧ والمادة ١٧٢ من نفس القانون ـ أن القوانين الخاصة بفرض الضرائب والرسوم انما تحدد سعراً أو معدلاً ثابتاً لمقابل التأخير .

أما العقوبات والجزاءات فتختلف من ضريبة لأخرى حيث تحكمها عوامل خاصة بكل ضريبة أو رسم حيث أن لكل ضريبة سمات وملامح وبيئة تحكم مموليها والملتزمين بتوريدها .

فالضريبة الواحدة تختلف فى أحكامها من حيث الالتزام بتوريدها فقد يكون الالتزام على الممول نفسه أو يكون على غيره ممن يحصل الضريبة لحساب الخزانة العامة وبطبيعة الحال تختلف الأحكام لكل منهما .

وهذه العقوبات والجزاءات لها ضوابط فقهية ودستورية لا يجب أن تتعداها وإلا أصبحت مجاورة لحدود العدالة والمنطق والدستور .

ونشير فى هذا الصدد إلى صدور عدد من الأحكام التى أصدرتها المحكمة الدستورية العليا

---

(١) الاستاذ / محمد مسعد إبراهيم مقابل التأخير فى سداد مستحقات الدولة من الضرائب المرشد ـ نشرة دورية يصدرها ارثراندرسون مصر والمحاسبون المتضامنون ـ العدد الثالث عشر ـ ديسمبر ١٩٩٩ صـ ٨٧ ، ٨٨



بإبطال بعض النصوص القانونية التى ارتأت فيها المحكمة تجاوز فرض العقوبة للفعل نفسه والذى وقع الجزاء بسببه .

ويلاحظ أن مقابل التأخير يأخذ أشكالا عديدة ونسباً متفاوتة فى الضرائب فتصل إلى ١٢٪ سنوياً بالنسبة لضرائب الدخل بينما يصل هذا المقابل إلى ٢٤٪ بالنسبة لرسم تنمية الموارد ويصل إلى ٢٦,٥٪ بالنسبة للضريبة العامة على المبيعات ويأخذ شكل الضريبة الإضافية ويصل إلى ١٠٠٪ فى ضريبة الملاهى .

وفى الوقت الذى يصل فيه مقابل التأخير إلى حدود مقاربة لسعر الإقراض فى ضرائب الدخل يتجاوز ذلك إلى الضعف أو أكثر من ذلك فى كل من رسم تنمية الموارد و الضريبة العامة على المبيعات وضريبة الملاهى .

وهذا التفاوت يثير تساؤلاً حول طبيعة مقابل التأخير باعتباره تعويضاً أم جزاء مقرراً قانونا عن التأخير فى سداد الضرائب والرسوم كما تقدم ويثير تساؤلاً أخر حول مدى دستورية هذا المقابل وهل يحق للمشرع أن يقرر أى نسبة كمقابل تأخير .

وإذا سلمنا بأن مقابل التأخير عبارة عن تعويض للخزانة العامة عن التأخير فى السداد أو التوريد فإن هذا التعويض يجب أن يجرى فى حدود سعر الفائدة التى يحددها البنك المركزى للإقراض والخصم والخروج على ذلك يؤدى إلى نتائج غير مرغوبة إطلاقاً حيث أن سعر الفائدة يتغير فى ظل السياسة المالية الحالية فيكون السعر المفروض عن طريق القانون مغايرا لسعر السوق وبذلك يكون من الأنسب من الناحية العملية أن يترك سعر مقابل التأخير (الفائدة) عائما ليساوى مثلا سعر البنك المركزى للإقراض والخصم فى السنة المعنية .

خلط التشريعات بين مقابل التأخير وغيره من الجزاءات .

وبعد العرض السابق يمكن الرد على الاستفسار الأصلى وهو لماذا هذا الاختلاف البين فى معدل مقابل التأخير من ضريبة لأخرى رغم أن المشرع واحد والدائن واحد وهو الخزانة العامة للدولة .

وفى رأيى أن مقابل التأخير والذى يتراوح ما بين ١٢ ـ ١٠٠٪ جاء نتيجة خلط المشرع بين أمرين واضحين هما مقابل التأخير من ناحية والعقوبات والجزاءات من الناحية المقابلة وفرض الأولى بسعر ثابت غالباً فقد يرى المشرع أحياناً ضم الجزاء مع مقابل التأخير فيأتى مرتفعاً ويخرج به عن وضعه القانونى .

المبحث الثانى
موقف القضاء الدستورى من فوائد التأخير

أولاً : ـ قضت المحكمة الدستورية العليا فى القضية المقيدة بجدول المحكمة برقم ٢٢١ لسنة ١٨ ق دستورية والتى قضت فيها بعدم دستورية المادة ١٤ من القانون رقم ٢٢١ لسنة ١٩٥١ بفرض ضريبة على المسارح وغيرها من مجال الفرجة والملاهى وذلك قبل تعديله وإلغائه بالقانون رقم ٢٤ لسنة ١٩٩٩ فقد جاء ضمن حيثيات هذا الحكم ما يلى :

" وحيث أن الجزاء ينبغى أن يوازن المشرع قبل تقريره بين الأفعال التى يجوز أن يتصل بها وأن يقدر لكل حال لبوسها وحيث أن ضوابط الجزء قد غض المشرع بصره عنها بنص المادة (١٤) المطعون عليها .. إلخ "

وقضى الحكم فى النهاية هذه المادة

ثانياً : حكمت المحكمة[١] بعدم دستورية ما نصت عليه الفقرة الأخيرة من المادة الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ بفرض رسم تنمية الموارد المالية للدولة المعدل بالقانون رقم ٥ لسنة ١٩٨٦ من أن تستحق على الجهات المسئولة مثل المبالغ المقررة فى حالة التخلف عن توريدها فى الموعد المحدد .

وبذلك تكون المحكمة قد أديت مبدأ دستورياً أنه يتعين أن يتوافر فى الجزاء الضريبى الضمانات التى تؤكد شرعيته[٢] .

طبيعة الجزاء الضريبى فى أحكام المحكمة الدستورية

الجزاء الضريبى الذى تضمنه التشريعات الضريبية يجب أن يلتزم الحدود والأهداف التى من أجلها فرض هذا الجزاء فان خرج التشريع عنها كان عرضه للطعن بعدم الدستورية .

ولو استعرضنا فكرة الجزاء الضريبى منذ نشأته سواء عند مناقشة القوانين التى تضمنتها أو فى القوانين ذاتها أو فى أراء الفقه الضريبى أو فى ظل أحكام المحكمة الدستورية لاتضح لنا أن هناك إطارا عاما لهذه الإجراءات وهو ما اصطلح على تسميته طبيعة الجزاء الضريبى .

جاء فى تقرير لجنتى الشئون المالية والتجارية بمجلس الشيوخ عن مشروع قانون بتعديل بعض أحكام القانون رقم ١٤ لسنة ١٩٣٩ فى تفسير طبيعة الجزاء الضريبى بان العقوبات المنصوص عليها فى قانون الضريبة لا تقصد لذاتها وإنما لتحقيق الغرض المطلوب منها ومن اللازم أن تقوم العلاقة بين المصلحة والمولين على التفاهم أولاً[٣] .

أن هذه الإجراءات ليست سوى وسيلة لتمكين

---

(١) حكم المحكمة الدستورية فى القضية رقم ٣٣ لسنة ١٦ ق .د المنشور فى الجريدة الرسمية العدد ٧ مكرر (أ) فى ١٧ فبراير ١٩٩٦ .

(٢) دكتور / رمضان صديق محمد الضرائب بين الفكر المالى والقضاء الدستورى دراسة تحليلية لأهم الأحكام بعدم الدستورية وأثارها غير معلوم الناشر ١٩٩٧ ص ٥٥ .

(٣) عند مناقشة مشروع القانون رقم ٢٥٣ لسنة ١٩٥٣ والذى بموجبه تم تعديل نص المادة (٨٥) من القانون رقم ١٤ لسنة ٣٩٣ وإضافة المواد ٨٥ مكرر (١) ٨٥ مكرر (٢) ٨٥ مكرر (٣) .



الإدارة الضريبية من أداء واجبها فإن استطاعت أن تؤدى واجباً دون الالتجاء إلى هذه الوسيلة لكان ذلك أفضل إبقاء على مموليها ومحافظة عليهم[1] وأن هذه الجزاءات ما هى فى الواقع إلا وسائل لحماية احتياجات الإدارة المتعددة وسلطاتها المتزايدة .

أن هذه الجزاءات وتحريم بعض الأفعال لحماية المصلحة الضريبية من خلال تأثيم كل فعل أو إمتناع يلحق فى هذا النطاق الضرر بالخزانة العامة أو يعرض حقوقها للخطر وحماية للمصلحة الاقتصادية للدولة سواء فى مجالاتها الضريبية أو غير الضريبية[2] .

ويري البعض[3] أن المحكمة الدستورية العليا اعتبرت الجزاء الضريبي دستوريا ، إذا كان الغرض من تقريره حمايه مصلحة مالية أو ضريبية للدولة تتمثل في حماية حقوق الخزانة العامة من الضياع بالتهريب أو التهرب باتباع صورة أو أكثر من صور التحايل على الواقعة المنشئة للضريبة أو مخالفة القانون بوجه عام .

ويرى أصحاب هذا الرأى فرض الجزاء على هذه الأفعال سواء اقترنت أو لم تقترن بطرق احتيالية .

أن الجزاء الضريبى حتى يكون دستوريا يجب أن يكون عادلا وهذه العدالة تتطلب أن لا يكون الجزاء المنصوص عليه فى قانون الضريبة مجاوزاً بمداه وتعدده الحدود المنطقية التى يقتضيها صون المصلحة الضريبية وإلا كان هذا الجزاء غلوا أو إفراطا منافياً بصورة ظاهرة لضوابط الاعتدال واقعا عملا وبالضروره وراء نطاق العدالة الاجتماعية ليختل مضمونها بما ينافى القيود التى فرضها الدستور فى مجال النظام الضريبى .

وأنه لا يقيد المشرع فى فرض مثل هذه الجزاءات سوى أن يكون الجزاء متناسباً مع الإثم أو المخالفة التى وقعت من الممول فاذا تجاوز هذه الحدود كان الجزاء محل الطعن بعدم الدستورية على أساس عدم التناسب وليس علي أساس طبيعة الجزاء ذاته[4] .

ذهب قضاء محكمة النقض[5] إلى أنه لا يمكن إعتبار الجزاءات الضريبية تعويضاً خالصا كما لا يمكن إعتبارها كذلك عقوبة جنائية بحتة وإنما تعتبر مزيجاً منهما .

ويرى أحد الفقهاء[6] أن مذهب محكمة النقض السابق هو الاخذ بمبدأ النفعية والعدالة .

ونحن نرى أن حيدة موقف المشرع من الجزاء الضريبى هو مزيج من مبدأ إقراره وعدم تجاوزه وهو ما يطلق عليه الكفاية أي ما يكون كافيا لإحداث الأثر المطلوب من حماية حقوق الخزانة العامة وعدم

---

(١) دكتور / قدرى نقولا عطية ـ ذاتية القانون الضريبى وأهم تعليقاتها الطبعة الأولى ١٩٦٠ ص ٢٩ .

(٢) القضية رقم ١٠٥ لسنة ١٢ ق وجلسة ١٩٩٤/٢/١٢ المنشور بالجريدة الرسمية العدد رقم (٩) بتاريخ ١٩٩٤/١/٢ .

(٣) دكتور / رمضان صديق محمد الضرائب بين الفكر المالى والقضاء الدستورى مرجع سابق الإشارة إليه .

(٤) القضية رقم ٢٢ لسنة ١٦ ق و جلسة ٢ / ٧ / ١٩٩٦ المنشور بالجريدة الرسمية العدد رقم ٧ مكرر (أ) جلسة ١٧ / ٢ / ١٩٩٦ .

(٥) حكم محكمة النقض فى الدعوى رقم ١٧١٧ لسنة ٢٠ ق جلسة ١٩ / ٣ / ١٩٥١ .

(٦) دكتور / رمضان صديق ـ مرجع سابق الإشارة إليه .

التجاوز فى الردع بمعنى التناسب بين الأفعال المنهى عنها والعقوبات .

وهذا المذهب قد نشأ نتيجة التوفيق بين كل من علم المالية العامة والتشريعات الضريبية من جهة والتشريعات الجنائية من ناحية أخرى عند بحث طبيعة الجزاءات الضريبية .

ومن ثم نرى أن الجزاء الضريبى هو نوع من الكفاية والعدالة لان عدم التجاوز هى أحد سمات العدالة ويكون الجزاء كافياً لحفظ حقوق الخزانة العامة ومنع التجاوز على الموارد العامة من ناحية وعادلا لتلبيه متطلبات التجريم والعقوبات ومبادئة التي أرسلت مبدأ تناسب الجرائم مع العقوبات .

أما فكرة المنفعة فهى أقل تحديداً فى ملامحها عن فكرة الكفاية .

ومن ثم فان المبلغ الذى يزيد عن ١٢٪ سنوياً أو سعر الافراض والخصم الذى يحدده البنك المركزى يعتبر عقوبه والعقوبات تتحدد طبقاً لنصوص القانون وبالتالى لا يجب أن تستتر وراء مقابل التأخير .

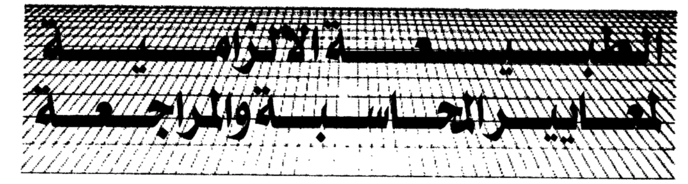
الملخص والتوصيات

تناول البحث شبهة عدم الدستورية التى أحاطت بالفقرة الأخيرة من المادة الأولى من القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ المعدلة بالقانون رقم ٤ لسنة ١٩٩٧.بالنسبة لمقابل التأخير والبالغ ٢٪ شهرياً وتناول البحث فى المبحث الأول الفرق بين العقوبات والجزاءات والتعويضات وموقف مقابل التأخير منها وإنتهى إلى النهاية قبيل التعويضات عن ضياع الفرصة على الخزانة فى الحصول على الرسم وإنما لا يمكن أن تكون عقوبة أو جزاء بل يجب عدم تضمين مقابل التأخير أو الخلط بينه وبين العقوبات والجزاءات لاختلاف طبيعة كل منهما .

ثم تناول البحث موقف القضاء الدستورى من مقابل التأخير فى دعويين أحدهما تتعلق بالفقرة الأخيرة من المادة الأولى من قانون رسم تنمية الموارد قبل تعديلها والأخرى يتعلق بضريبة الملاهى وأستشف منها أن القضاء الدستورى وضع قيداً بالنسبة لمقابل التأخير فان تعداه تحول إلى عقوبة في جزء منه خلال الدستور .

ويوصى الباحث بتخفيض مقابل التأخير بالنسبة لرسم التنمية بحيث لا يتجاوز الحد المعمول به فى ضرائب الدخل وهو ١٪ شهرياً خاصة مع إتجاه الدولة إلى تخفيض سعر الفائدة الذى يجب أن يجرى رسم التنمية فى فلكه وحدوده وراء الحكم بعدم دستوريته وخاصة أن مصلحة الضرائب لديها مكتبات عديدة يمكن أن تستخدمها فى تحصيل الرسم وهى الحجز الإدارى وتطبيق المواد ١٨٧ (ثالثاً) ١٩٠ ، ١٩١ من قانون ضرائب الدخل رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ المعدل بالقانون رقم ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ .





بقلم
سمير سعد مرقص
مدير الإدارة العامة للجان إعادة النظر بمصلحة الضرائب

مقدمة

منذ إصدار معايير المحاسبة والمراجعة والسؤال الذى يتردد فى الأوساط المهنية هو مدى إلزامية تطبيق هذه المعايير؟ ويرى الباحث أن وجود معايير محاسبية ومراجعة مهنية هى دليل لصحة وسلامة الممارسة المهنية كما وأن هذا الالتزام سينعكس آثاره على الممارسة المهنية عموما والممارسة الضريبية خصوصا فيما يتعلق بالاقرار الضريبى أو بتحديد الوعاء الخاضع للضريبة.

طبيعة المشكلة

أن القاعدة العامة أنه فى غياب نص قانونى ينظم المعاملة الضريبية لعناصر الإيرادات أو المصروفات أو الأصول أو الخصوم فان معايير المحاسبة هى الواجبة التطبيق الا أن بعض المشككين فى الزامية هذه المعايير يرون أن تطبيق معايير المحاسبة وأن كان يصلح للأغراض المحاسبية الا أنه يتعارض مع خصوصية التطبيق الضريبى الذى تحكمه قواعد مختلفة مصدرها القانون الضريبى وليس قواعد المحاسبة.

هدف البحث

يهدف هذا البحث إلى دراسة طبيعة الإلزام فى معايير المحاسبة والمراجعة وكذلك دراسة إلزامية معايير المحاسبة فى ضوء المعايير المحاسبية والقوانين المختلفة وبوجه خاص انعكاسه على المعاملة الضريبية والالتزام بتطبيق المعايير المحاسبية فى قانون سوق رأس المال وكذلك تفسير طبيعة

الإلزام فى المراجعة فى ضوء القواعد والامرة والقواعد المقررة ثم دراسة لمدى توافر هذا الالزام فى معايير المراجعة المصرية.

تقسيمات البحث

سيتم تناول البحث من خلال المباحث التالية :

المبحث الأول : الطبيعة الملزمة لمعايير المحاسبة فى القوانين المختلفة

المبحث الثانى : إلزامية معايير المراجعة المصرية

الهدف من إصدار المعايير

الهدف من إصدار معايير المحاسبة والمراجعة هو إعداد تقارير وفقاً لمبادئ موحدة متعارف عليها ، بعد تزايد الحاجة إلى توفير معلومات متجانسة من خلال القوائم المالية وتقارير المراجعة بهدف تنسيق وتوحيد النظم والممارسات لتلبية مطالب الطوائف المختلفة المهتمة بالأنشطة الاقتصادية ونتائجها وكذلك تحسين عملية المقارنة المحاسبية مما يؤدى إلى تحسين وزيادة كفاءه الحصول على المعلومات التى تهم المستفيدين من القوائم المالية وتحسين الإفصاح عن المعلومات المالية فى القوائم المالية للفئات المختلفة من المستثمرين أو مقرضين أو موردين أو عاملين أو السلطات الحكومية .

مدى توافر سلطة التنفيذ للمعايير بوجه عام .

قبل مناقشة إلزامية للمعايير المحاسبية والمراجعة المحلية سيحاول الباحث إلقاء الضوء على سلطة تنفيذ المعايير دولياً .

فتنقسم المعايير من حيث سلطة التنفيذ إلى :

أ ــ منظمات لها سلطة كافه لتنفيذ المعايير والإلزام بتطبيقها مثل المجموعة الاقتصادية الأوروبية E.E.C

ب ــ منظمات لديها سلطة نسبية مثل الأمم المتحدة التى يتم اتخاذ القرارات فيها بموافقة الدول الأعضاء مما يكسب هذه المعايير قبولاً دولياً واسعاً .

جـ ــ منظمات ليس لديها أى سلطة أو الزام بالنسبة لتطبيق المعايير مثل لجنة معايير المحاسبة الدولية (I A S C) والاتحاد الدولى للمحاسبين (I E F A C) اللذان يعتمدان على المنظمات الاعضاء فى إقناع الجهات والمنظمات التى تعمل فى الدول المختلفة بالتقيد بالمعايير .

د ــ أن درجة قبول المعايير تعتمد على السلطة القائمة بوضع المعايير من جهة وتناسق وأنسجام هذه المعايير مع المعايير الدولية حتى تلقى القبول المحلى والدولى ووجود جهة واحدة مهيمنة على التنسيق والتوحيد على المستوى المحلى لأن تعدد هذه الجهات قد تؤدى إلى تضاربها مما يضعف القبول العام لها .

تفسير الإلزام

يرى الباحث أن التزام المنشآت بمعايير المراجعة سببه الخوف من الجزاء الذى يقترن بمخالفة هذه المعايير يتضمن مبالغة لان الالتزام بمعايير المراجعة يتحقق تلقائياً فى المزاولة المهنية لان مراقبى

الحسابات يرغبون فى ذلك ويتجهون إلى ذلك من تلقاء أنفسهم دون حاجة إلى جزاء أو تهديد . ومع ذلك فان معايير المراجعة سواء الصادرة فى شكل قوانين أو قرارات أو فى صورة معايير مهنية صادرة من التنظيمات المهنية أو الجهات العلمية لتنظيم الرقابة على الحسابات وما يقترن بها من جزاءات نتيجة عدم الالتزام بها وأهمها عدم الاعتراف بالحسابات الختامية والميزانية أو إبداء تحفظات عليها فى حالة رفض المنشأة العميلة للتعديل وكذلك عدم الاعتراف بالإقرار الضريبى الذى يعتمد على هذه الحسابات (١) .

وكذلك عدم صحة ما يدعيه البعض (٢) أن القواعد ومعايير المراجعة التى لا يتوافر لها وجود سلطة آمرة توقع الجزاء لا تعد قواعد ملزمة ، لذلك فإن المصدر الوحيد لمعايير المراجعة هو القوانين واللوائح أو القرارات وحدها وأن توصيات المجامع العلمية أو أراء الكتاب أو العرف المحاسبى لا يكون له أى دور كمعايير لانها لا تمثل سلطة آمره أو أوامر للمحكومين .

ويرى الباحث أن هذا الرأى غير صحيح لأن المراجعين يتبعون مبادئ المحاسبة ومبادئ المراجعة وإجراءاتها كما أنهم يلتزمون بما يصدر من المجامع العلمية من توصيات رغم عدم اقترانها بجزاء كما وانهم يلتزمون بدستور المهنة رغم أن الجزاء فى حالة مخالفتها لا يعدو أن يكون جزاء أدبياً .

ويرى الباحث أن السبب الحقيقى لالتزام مراقب الحسابات يكمن فى طبيعة المهام وظروف المراجع وإختياره وأن تؤثر عليه المراجعين من عرف مهنى سواء فى عجال المحاسبة أو المراجعة إلى جانب القواعد الامره الموجودة فى معايير المراجعة هى مصدر الالتزام وأن التطور الاجتماعى والاقتصادى لهم تأثير على ماطرأ على كل من معايير المحاسبة والمراجعة من تطور وبالتالى أثر على درجة الالتزام المهنى سواء بالنسبة لمراقب الحسابات أو للمنشأت العميله .

المبحث الأول
الطبيعة الملزمة لمعايير المحاسبة
فى القوانين المختلفة

النصوص الواردة فى القانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١المعدل بالقانون رقم ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ .

١ ـ تنص المادة ٩٧ من هذا القانون على أنه " يجب أن تكون بنود الإقرار الخاصة بالنشاط التجارى أو الصناعى والحسابات والبيانات والوثائق المرفقة به معتمدة وفقاً لاحكام القانون رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة ومذيلة بشهادة بنتيجة الفحص وأن الفحص تم طبقاً

---

(١) جميل الشرقاوي ـ دروس في أصول القانون ـ دار النهضة العربية ـ ١٩٨١ . ص ٩٦

(١) يقول جميل الشرقاوي : إن العرف مصدر رئيسى للقانون في انجلترا ، ولذا فقد حاول أوسفن أن يرجع استخدام العرف إلي المحاكم أيضا ، وهو بذلك يحيزه بل يأمر به ولذلك فإن بعض قواعد التشريع التى تفرض ملكا معينا ، وربما تقرن بأشد الجزاءات ، جميل الشرقاوي مرجع سابق ص ٩٨ .

لأساليب وأصول قواعد المحاسبة والمراجعة السليمة المتعارف عليها " .

٢ ــ تنص المادة ٩٩ من هذا القانون على أنه " لا يعتد بالإقرار الخاص بممولى النشاط التجارى أو الصناعى الذى يقدم إلى المأمورية المختصة على خلاف الاحكام السابقة وكما لا يكون للبيانات والوثائق المرفقة على خلاف هذه الأحكام أية فجية أمام مصلحة الضرائب .

٣ ــ تنص الفقرة الأخيرة المادة ١٠١ من هذا القانون على أنه " فى جميع الأحوال لا يعتد بالإقرار الذى يقدم للمأمورية المختصة على خلاف ذلك " .

٤ ــ تنص المادة ١٢١ المتعلقة بإقرار شركات الأموال على أنه " على الجهات المنصوص عليها فى البنود ٣،١ من المادة ١١١ من هذا القانون أن تقدم إلى مأمورية الضرائب المختصة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إقرار الجمعية العمومية للحساب السنوى أو خلال ثلاثين يوماً من التاريخ المحدد فى نظام الشركة لتصديق الجمعية العمومية عليه ، إقرارا مبيناً فيه مقدار أرباحها أو خسائرها حسب الأحوال معتمداً من أحد المحاسبين المقيدين بالسجل العام للمحاسبين والمراجعين طبقاً لاحكام القانون رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة مرفقاً به صورة من حساب التشغيل والمتاجرة والأرباح والخسائر وصورة من أخر ميزانية معتمدة وكشف بيان الاستهلاكات التى أجرتها الشركة مع بيان المبادئ المحاسبية التى بنيت عليها جميع الأرقام الواردة فى الإقرار ، ويجب أن يكون جميع هذه الأوراق موقعة من المحاسب المشار إليه بما يفيد أنها تمثل المركز المالى الحقيقى للجهة " .

■ ■ وكررت المادة ١٢٢ ذلك بالنسبة للبنود ٢ ، ٤ فى المادة ١١١ من القانون السابق .

يتضح مما تقدم :

أ ــ أن أعداد القوائم المالية يجب أن يتم وفقاً للقواعد والمبادئ المحاسبية .

ب ــ أن اعتماد القوائم المالية والإقرار والبيانات والوثائق المرفقة به يجب أن يتم وفقاً لأساليب وأصول ومبادئ المراجعة .

جـ ــ أن العبرة فى قواعد ومبادئ المحاسبة وكذلك أساليب وأصول ومبادئ المراجعة هى تلك الأصول والمبادئ المتعارف عليها .

د ــ أن جزاء مخالفة وعدم تطبيق هذه القواعد والمبادئ هو عدم الاعتداد بالإقرار وكذلك القوائم المالية المخالفة لهذه القواعد والمبادئ .

هـ ــ إن تم بلورة وصياغة المبادئ والأصول المحاسبية فى شكل معايير يخاطب كل معيار جانب من جوانب الممارسة المهنية ومن ثم أصبحت المعايير هى البديل للمبادئ والأصول المحاسبية وحلت محلها لانه عند صدور القانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ لم تكن لا معايير المحاسبة ولا معايير المراجعة قد تم إصدارها .



و ــ أنه فى الأحوال التى لم ينص فيـها التشريع الضريبى على مـعالجة معينة فـان معايير المحـاسبة تصبح هى الواجبة التطبيق .

ى ــ إن دليل إلزامية تطبـيق هذه المعايير هو عدم الاعـتـداد بالحـسـابات والنتـائج الـتى لا تعـد على أساسها أو تعد على أسس بخلافها .

إلزاميـة معاييـر المحاسبـة فى معـايير المحاسـبة المصرية .

أولاً : الالتزام بتطبيق المعايير المحاسبية كإطار مكمل لنظام المحاسبى الموحد .

جـاء فى تقـديم هذه المعـاييـر أن فكرة المعـاييـر المحـاسبـية لم تكن بمـنأى عن فكر المشرع المصـرى والمهتـمين بمهنة المحاسبـة حيث تم تضمين دسـتور مهنة المحاسبة والمراجعـة وكذا العديد من التشريعات الصادرة بعض القواعد المحاسبـية العامة ، بالإضافة إلى نماذج اسـترشـادية لاعداد القـوائم والحـسـابات الخـتامـيـة بهدف توحـيـد أسلوب عـرض البيـانات المحاسـبية التـى تضمنتهـا تلك القوائم والحـسابات وكـان صـدور النظام المحـاسـبى الموحـد هو أحـد الخطوات الرائدة فى هذا الاتجـاه والتى لا تخرج فى مجموعها عما تضمنه معايير المحاسبة الدولية .

والهدف من إصدار هذه المعايـير هو توفير أسس وقواعـد ومفـاهيم محـاسبـية مـوحدة فى شـركات الأموال بكافة أشكالها خـاصة فى ظل توسيع قاعدة الملكيـة الخاصة الذى يجـرى حاليـاً تنفيـذه بنجاح .

وتنص المادة الأولى من قرار رئيس الجـهاز المركزى للمـحـاسـبـات رقم ٢٦٤٤ لسنة ١٩٩٦ (١) على أنه تعتمد المعـايير المحاسبية المرفـقة كإطار مكمل للنظام المحـاسـبى الموحـد وتنص المادة الثـانيـة على أنه " تسرى هذه المعايير على الوحدات الاقـتصادية العامة فيما لم يرد به نص فى الـنظام المحاسبى الموحد وبما لا يتـعارض مع أحكامـه أو مع أحكام القـوانين التى تلتـزم بتطبـيـقـهـا تلك الوحـدات " وهاتان المادتان تقطعان بإلزامية المعاييـر المحاسبية التى صدرت بناء على هذا القـرار لأنهـا أصبـحت جـزءا لا يتجـزأ من النظام المحـاسبى الموحـد من ناحيـة كمـا وأنه طبقـاً للمادة الثانية فان ما إنتهت إليه هذه المعايير لا يحول دون سـريانه سـوى تعـارض مـا جـاءت مع النظام المحـاسـبى الموحـد من ناحـيـة أو تعـارضـه مع التـشريعـات الضريبـيـة السارية من ناحـية أخـرى وبمفهوم المخالفة فان هذه المعايير تسرى على القوائم التى تعدها هذه الجـهات وتقدمها لمصلـحة الضرائب طالما أن أيا من هذه المعايير لا يتـعارض مع نصوص قانون الضرائب .

(١) المنشور في الوقائع المصرية ـ العدد ٢١٥ (تابع فى ٢٣ سبتمبر ١٩٩٦) .

ثانياً : الالزام بتطبيق معايير المحاسبة المصرية الصادرة بقرار وزير الاقتصاد رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٩٧ (١)

تنص المادة الأولى فقرة ثانية من هذا القرار على أنه " يتم أعداد التقارير عن نشاط شركات المساهمة والتوصية بالاسهم ونتائج أعمالها والقوائم المالية لها وفقا لمعايير المحاسبة المصرية ونماذج القوائم المالية الواردة بالملحق رقم (٣) .

كما يتم مراجعة حسابات الشركات المشار إليها وفقاً لقواعد المراجعة الدولية وتنص المادة الرابعة من هذا القرار على " تلتزم جميع الشركات المساهمة والتوصية بالأسهم بتطبيق الملحق المرافق للقرار اعتبارا من العام المالى الحالى .

وهذه النصوص تقطع بالزامية معايير المحاسبة الصادرة بقرار وزير الاقتصاد رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٩٧ على الشركات المساهمة والتوصية بالاسهم عدا تلك التى يسرى عليها قرار رئيس الجهاز المركزى للمحاسبات رقم ٢٦٤٤ لسنة ١٩٩٦ .

ويرى الباحث أنه نظرا لصدور هذه المعايير قبل صدور معايير المراجعة المصرية فقد تمت الإحالة لقواعد المراجعة الدولية وأنه يجب إعادة النظر فى هذا النص بإضافة عبارة (فى الأحوال التى لم تنص عليها معايير المراجعة المصرية) .

ثالثاً : قانون سوق راس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ (٢) .

١ ــ تنص المادة (٦) من هذا القانون على أنه " على كل شركة طرحت أوراقاً مالية لها فى إكتتاب عام أن تقدم على مسئوليتها إلى الهيئة تقارير نصف سنوية عن نشاطها ونتائج أعمالها على أن تتضمن هذه التقارير البيانات التى تفصح عن المركز المالى الصحيح لها .

وتعد الميزانية وغيرها من القوائم المالية للشركة طبقاً للمعايير المحاسبية والقواعد المراجعة التى تحددها أو تحيل إليها اللائحة التنفيذية .

وتخطر الهيئة بالميزانية و بالقوائم المالية وتقريرى مجلس الإدارة ومراقب الحسابات عنها قبل شهر من التاريخ المحدد لانعقاد الجمعية العمومية .

٢ ــ تضمنت المادة ٦٣ من هذا القانون بعض العقوبات تتعلق بعرض بيانات مخالفة لاحكام هذا القانون ومن أحوال مخالفة هذا القانون أعداد وعرض القوائم المالية خلافا لمعايير المحاسبة والمراجعة فنصت على أنه :

مادة ٦٣ : مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد منصوص عليها فى أى قانون أخر يعاقب بالحبس

---

(١) المنشور فى الوقائع المصرية ـ العدد ٢٣٠ (تابع فى ١٢ أكتوبر ١٩٩٧) .
(٢) المنشور فى الجريدة الرسمية ـ العدد ٢٥ مكرر فى ١٩٩٢/٦/٢٢ .

لمدة لا تزيد على خمس سنوات أو بغرامة لا تقل عن خمسين ألف جنيه أو بإحدى هاتين العقوبتين .

كل من أثبت عمداً فى نشرات الاكتتاب أو أوراق التأسيس أو التراخيص أو غير ذلك من التقارير أو الوثائق أو الإعلانات المتعلقة بالشركة بيانات غير صحيحة أو مخالفة لاحكام هذا القانون أو غير فى هذه البيانات بعد اعتمادها من الهيئة أو عرضها عليها.

٣ ــ نصت المادة ٦٧ من هذا القانون على أنه " مع عدم الإخلال بأية عقوبات أشد منصوص عليها فى أى قانون أخر يعاقب بغرامة لا تقل عن ألفى جنيه ولا تزيد عن عشرة الآف جنيه كل من يخالف أحد الاحكام المنصوص عليها فى اللائحة التنفيذية لهذا القانون " .

٤ ــ نصت المادة ٦٩ من القانون السابق على أنه " يجوز فضلاً عن العقوبات المقررة للجرائم المنصوص عليها فى المواد السابقة الحكم بالحرمان من مزاولة المهنة أو يحظر مزاولة النشاط الذى وقعت الجريمة بمناسبته وذلك لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات ويكون الحكم بذلك وجوبياً فى حالة العود " .

٥ ــ نصت المادة ٥٨ من هذا القانون فى الفقرة الثانية على أنه " يتم إعداد التقارير عن نشاط الشركة ونتائج أعمالها والقوائم المالية لها ومراجعة حساباتها وفقاً للأحكام الواردة بهذه اللائحة وطبقاً لمعايير المحاسبة وقواعد المراجعة الدولية ووفقاً للنماذج المبينة بالملحق رقم (٣) .

٦ ــ نصت المادة ٢٦٧ من اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ على أنه " يجب مراجعة حسابات الشركة طبقاً للأصول المرعية مع مراعاة المبادئ المبنية بالملحق رقم (٣) بهذه اللائحة [١] .

وقد أشار الملحق رقم (٣) إلى ضرورة تطبيق الأصول المرعية وأشار إلى عديد من الشروط الواجب توافرها تضمنت معايير المحاسبة المصرية أغلبها ، ومن ثم فان الإشارة إلى معايير المحاسبة والمراجعة الدولية جاء فى صلب القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ وبتطبيق الأصول المرعية التى لا تخرج فى مجملها عن معايير المراجعة المصرية قد وردت فى اللائحة التنفيذية لهذا القانون وقرر المشرع عقوبات رادعة للخروج عليها أو مخالفة أحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية . ومن أبرز أوجه مخالفة هذا القانون الإخلال بتطبيق المعايير المحاسبية والمراجعة على القوائم المالية المنشورة .

ونظراً لأن القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحته التنفيذية قد صدر قبل صدور المعايير المحاسبية ومعايير المراجعة المصرية ومن ثم فانه بصدور هذه المعايير فأن وجودها أصبح يستدعى التطبيق بشكل

(١) الصادره بقرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ١٣٥ لسنه ١٩٩٣ المنشور في الوقائع المصرية ـ العدد ٨١ (تابع في ١٩٩٣/٤/٨) .

أدعى وأكبر من تطبيق معايير المحاسبة والمراجعة الدولية وأنه يجب تعديل القانون ولائحته فى ضوء ذلك .

المبحث الثانى

الزامية معايير المراجعة المصرية

١ ــ تنص المادة الأولى من مواد إصدار قرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٦٢٥ لسنة ٢٠٠٠ بإصدار معايير المراجعة المصرية [١] على أنه " يعمل بمعايير المراجعة المصرية المرافقة لهذا القرار دون غيرها بما فى ذلك ما تتضمنه من مبادئ أساسية وإجراءات ضرورية وإرشادات متعلقة بهما ويجب أن يلتزم بها المراجع لدى أعماله لهذه المعايير " .

٢ ــ تنص المادة الثانية من القرار السابق علي أنه « تطبق معايير المراجعة الدولية فى شأن الموضوعات التى لم يتم تناولها فى معايير المراجعة المصرية المرافقة لهذا القرار وذلك لحين صدور المعايير المصرية لتلك الموضوعات " .

٣ ــ تنص المادة الثالثة من هذا القرار على أنه " يكون تفسير المبادئ الأساسية والإجراءات الضرورية التى يجب أن يلتزم بها المراجع لدى أعماله معايير المراجعة المشار إليها طبقاً للشرح المرفق والذى يوفر للمراجع الإرشادات الخاصة بتطبيقها .

٤ ــ وجاء فى تمهيد هذه المعايير أنه " تحتوى معايير المراجعة المصرية على المبادئ الأساسية والإجراءات الضرورية التى يجب أن يلتزم بها المراجع ، بالإضافة إلى الإرشادات المتعلقة بهذه المبادئ والإجراءات فى صورة شرح ويجب شرح المبادئ الأساسية والإجراءات الضرورية فى ضوء الشرح الذى يوفره الإرشادات الخاصة بتطبيقها " .

٥ ــ جاء فى معيار المراجعة المصرى رقم ١٠٠ وموضوعه إطار العمل لمعايير المراجعة المصرية وتحت عنوان إطار التقرير عن البيانات المالية ما يلى " يتم عادة إعداد و عرض القوائم المالية سنوياً لتلبية إحتياجات عدد متنوع من مستخدمى القوائم المالية ، ويعتمد كثير من مستخدمى القوائم المالية على البيانات الواردة بها كمصدر أساسى للمعلومات وذلك لانه من غير المتاح الحصول على معلومات إضافية أخرى لتلبية إحتياجاتهم الخاصة ، لذلك فمن

(١) المنشور في الوقاءع المصرية ـ العدد ٢٣٩ (تابع فى ٢٠٠٠/١٠/١٩) .

المطلوب إعداد القوائم الماليةطبقاً لاحد أو خليط من :

أ ـــ معايير المحاسبة المصرية .

ب ـــ معايير المحاسبة الدولية .

جـ ـــ أى إطار محاسبى أخر شامل يصدر من جهة رقابية مصمم لاعداد تقارير مالية على أن يتم الإفصاح عن هذا الإطار فى القوائم المالية .

ثالثاً : طبيعة معايير المحاسبة والمراجعة والهدف من إصدارها ..

يرى البعض (١) أن التطور والتغير المستمران فى المحاسبة لم يحدثا نتيجة تطور نظرية علمية محدده ولكنها نتيجة التفاعل المستمر بين النظرية والتطبيق والحاجات الإجتماعية والمؤثرات الإقتصادية والقانونية والثقافية والسياسية ونظراً لان هذه المؤثرات تتباين من مجتمع لآخر فمن البديهى أن تتباين النظم المحاسبية هى الأخرى من مجتمع لآخر فالمحاسبة إذن تعتبر نظاماً قومياً يتناسب وأوضاع الدول التى تطبق فيها .

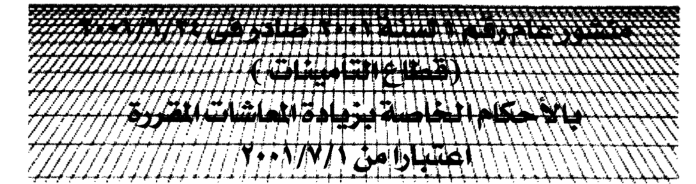
إلا أن ما شهده العالم من تطور إقتصادى وحرية فى أنتقال رؤس الأموال أدى إلى وجود شركات عبر الدولية أو شركات دولية النشاط وهذه الشركات تعمل فى بيئة تختلف عن بيئة الشركة الأم مما أدى إلى إختلاف معايير المحاسبة ومعايير المراجعة التى تطبق على فروع الشركة المختلفة مما أدى بدوره إلى نشأة معايير المحاسبة الدولية لتوحيد المعاملة والممارسة على المستوى الدولى وفى نفس الوقت تضع أساسا لوضع المعايير المحلية أو الإقليمية وفى نفس الوقت لا نهمل الفروق البيئية والخصوصية الاجتماعية والاقتصادية التى يجب مراعاتها عند وضع المعايير الإقليمية .

وفى نفس الوقت فان هذه المعايير لا تعدو أن تكون تبويباً للمبادئ والقواعد والبيانات المحاسبية السائدة بشكل متناسق بحيث يتم تجميع القواعد المرتبطة والمتشابهة ووضعها فى صيغة معيار يختص بمعالجة موضوع أو عنصر من العناصر وفى نفس الوقت يتضمن المعيار تفسيراً كافياً وتوضيحاً لمحتوياته يقضى على الإجهاد فى التفسير .

■■■■

(١) دكتورة صفاء جرجس تادرس ـ المحاسبه الدولية فى المنشآت ذات الفروع الخارجية دراسة علمية وتطبيقات عملية ـ غير معلومه الناشر ـ ١٩٩٦ ص ٦٨ .





د. محمد طه عبيد
الخبير الاستشاري للتأمين

اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١ بدأ العمل بالتشريعات التالية :

- القانون رقم ١٨ لسنة ٢٠٠١ بمنح العاملين بالدولة علاوة خاصة .
- القانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١ بزيادة المعاشات وتعديل بعض أحكام قوانين التأمين الاجتماعي .
- القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠١ بزيادة المعاشات العسكرية .
- قرار وزيرة التأمينات رقم ٣١ لسنة ٢٠٠١ بشأن أجر الاشتراك فى قانون التأمين الاجتماعي .

وفى ضوء ما ورد بهذه التشريعات وقانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ وقانون التأمين الاجتماعى على أصحاب الأعمال ومن فى حكمهم الصادر بالقانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ وقانون التأمين الاجتماعى للعاملين المصريين فى الخارج الصادر بالقانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ وقرار رئيس الجمهورية رقم ٦٢ لسنة ١٩٨٦ فى شأن القواعد التى تتبع فى حالات الانتقال بين أنظمة التأمين الاجتماعى - يراعى ما يأتى :

أولا : فيما يتعلق بالمعاشات التى استحقت قبل ٢٠٠١/٧/١ :

١ - تزاد اعتبارا من ٢٠٠١/٧/١ المعاشات التى استحقت حتى ٢٠٠١/٦/٣٠ وفقا للقوانين الآتية :

أ - القانون رقم ٧١ لسنة ١٩٦٤ فى شأن منح معاشات ومكافآت استثنائية .

ب - قانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ وذلك فيما عدا معاش العجز الجزئى غير المنهى للخدمة طالما تتوافر فى شأن المؤمن عليه إحدى حالات استحقاق معاش الشيخوخه والعجز والوفاة حتى ٢٠٠١/٦/٣٠ .

ج - قانون التأمين الاجتماعى على أصحاب الأعمال ومن فى حكمهم الصادر بالقانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ .

د - قانون التأمين الاجتماعى للعاملين المصريين فى الخارج الصادر بالقانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ .

هـ - المعاشات المستحقة للعاملين بمنشآت القطاع الخاص التى آلت للدولة أو المستحقين عنهم وفقاً للمادة التاسعة من القانون رقم ٩٣ لسنة ١٩٨٠ .

٢ - تكون الزيادة بنسبة ١٠ ٪ من المعاش المستحق لصاحب المعاش أو المستحق وما أضيف إليه من زيادات واعانات حتى ٢٠٠١/٦/٣٠ .

٣ - يستبعد من وعاء حساب الزيادة ما يلى :

أ - معاش الأجر المتغير المستحق وفقا للقانون رقم ٤٧ لسنة ١٩٨٤ بتعديل بعض أحكام قانون التأمين الاجتماعى وزيادة المعاشات وكذلك الزيادات التى أضيفت الى هذا المعاش .

ب - إعانة العجز المقررة لصاحب معاش العجز الكامل ، والولد العاجز عن الكسب وفقا لنص المادة ١٠٣ مكرراً من قانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ .

جـ - المنحة المقررة للعاملين بالجهاز الادارى للدولة ووحدات الادارة المحلية والهيئات العامة ولأصحاب المعاشات والمستحقين عنهم بالقرار الجمهورى رقم ٤٥٨ لسنة ١٩٩٨ .

٤ - يكون الحد الأقصى للزيادة المستحقة عن معاش صاحب المعاش أو المعاش الذى يوزع فى حالة الوفاة بما فى ذلك المعاشات المستحقة دون المساس والمعاشات الاستثنائية ستين جنيها والحد الأدنى لها عشرة جنيهات شهرياً .

وتوزع هذه الزيادة بين المستحقين فى ٢٠٠١/٦/٣٠ بنسبة ما يصرف لكل منهم من معاش .

٥ - تستحق الزيادة بالاضافة الى الحدود الدنيا للمعاش .

٦ - تستحق الزيادة بالإضافة إلى الحدود القصوى للمعاش .

٧ - تستحق الزيادة بالنسبة للعاملين بقانون التأمين الاجتماعى على أصحاب الأعمال ومن فى حكمهم وقانون التأمين الاجتماعى للعاملين المصريين فى الخارج المشار إليهما بالإضافة الى الحد الأقصى للجمع بين المعاش والزيادات والإعانات .

٨ - إذا كان المستحق فى تاريخ استحقاق الزيادة يجمع بين معاشين أو أكثر يستحق الزيادة عن كل من المعاشات التى يستحقها فى هذا التاريخ مع عدم التقيد بحدود الجمع بين المعاشات ولو تجاوز مائة جنيه .

٩ - تعتبر الزيادة جزءا من المعاش وتسرى فى شأنها جميع أحكامه ، وترتيبا على ذلك تدخل الزيادة فى تحديد الحقوق الآتية :

أ - معاش صاحب المعاش عند توزيعه على المستحقين .

ب - قيمة إعانة العجز المقررة وفقاً للمادة رقم ١٠٣ مكرراً السابق الإشارة إليها .

جـ - الجزء المستحق الصرف من المعاش فى حالة الحصول على دخل من عمل بالنسبة للمستحقين .

د - حدود الجمع بين المعاش والدخل .

هـ - حدود الجمع بين المعاشات وذلك بالنسبة لحالات الاستحقاق اعتبارا من ٢٠٠١/٧/١ .

و ـ معاش المؤمن عليه أو صاحب المعاش عند تحديد نصيب المستحق فى حالات رد المعاشات .

ز ـ المعاش المستحق عن المؤمن عليه أو صاحب المعاش فى حالة تحديد معاش المستحق مع عدم المساس بحقوق باقى المستحقين .

ح ـ منحة الوفاة .

ط ـ نفقات الجنازة .

ى ـ منحة زواج البنت أو الأخت .

ك ـ المنحة التى تستحق للابن أو الأخ عند قطع المعاش .

ل ـ جزء المعاش الجائز استبداله .

١٠ ـ تعتبر الزيادة جزءا من المعاش عند تحديد الاستقطاعات الآتية :

أ ـ نسبة الاشتراك فى تأمين المرض .

ب ـ جزء المعاش الجائز الحجز عليه سدادا لدين نفقة أو لدين الصندوق المختص .

ثانيا : فيما يتعلق بالمومن عليهم المعاملين بقانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ يراعى بالنسبة للعلاوة الخاصة المقررة بالقانون رقم ١٨ لسنة ٢٠٠١ ما يلى :

١ ـ تدخل العلاوة الخاصة المشار اليها بالكامل فى أجر الاشتراك المتغير وذلك اعتباراً من ٢٠٠١/٧/١ .

ويسرى هذا الحكم على العلاوة الخاصة المماثلة التى يقررها صاحب العمل فى القطاع الخاص إعتباراً من التاريخ المشار إليه فى حدود نسبة الـ ١٠٪ من أجر المؤمن عليه الأساسى وذلك متى توافرت الشروط الآتية :

أ ـ قيام صاحب العمل بإخطار الهيئة القومية للتأمين الاجتماعى بنسخة من القرار الخاص بمنح العلاوة فى ميعاد غايته ٢٠٠١/٧/٣١ .

ب ـ أداء الاشتراكات عنها مع الاشتراكات المستحقة عن أجور شهر يوليو سنة ٢٠٠١ فى ميعاد غايته ٢٠٠١/٨/١٥ .

جـ ـ أن يكون صاحب العمل منتظما فى سداد الالتزامات المستحقة عليه للهيئة حتى تاريخ تقرير هذه العلاوة .

وفى حالة اخلال صاحب العمل بأى من هذه الشروط لا تعتبر هذه العلاوة التى قررها علاوة خاصة وتعتبر عنصراً من عناصر الأجر المتغير اعتباراً من أول يناير التالى لتاريخ تقريرها .

٢ ـ إذا كان المؤمن عليه لا تصرف إليه العلاوة الخاصة لعمله بفرع صاحب العمل بالخارج فيفترض صرفة للعلاوة ويتعين سداد الا شتراكات عنها فى المواعيد الدورية .

٣ ـ عند تحديد المتوسط الذى تحسب على أساسه الحقوق التأمينية عن الأجر المتغير تدخل العلاوة المشار إليها ضمن عناصر هذا الأجر .

٤ ـ يضاف لمعاش الأجر المتغير الزيادة المبينة أحكامها فيما بعد وذلك متى توافر الشرطان الآتيان :

أ ـ أن يكون استحقاق المؤمن عليه للمعاش وفقا لتأمين الشيخوخة والعجز والوفاة لبلوغ سن الشيخوخة أو العجز أو الوفاة .



ب ـ أن يكون المؤمن عليه فى تاريخ انتهاء الخدمة مشتركا عن العلاوة المشار اليها ، ويعتبر المؤمن عليه مشتركا عن هذه العلاوة حتى ولو بلغ أجر اشتراكه المتغير فى تاريخ انتهاء الخدمة الحد الأقصى لهذا الأجر .

٥ ـ تحدد قيمة هذه الزيادة بواقع ٨٠٪ من العلاوة الخاصة المشار إليها وذلك بحد أقصى يساوى نسبة العلاوة من الحد الأقصى لأجر الاشتراك الأساسى فى ١٩٩٢/٦/٣٠ ، أى أجر مقداره ٢٥٠ جنيها .

٦ ـ تستحق هذه الزيادة دون التقيد بالحدود القصوى للمعاشات .

ثالثا : فيما يتعلق بالمؤمن عليه صاحب المعاش عن نفسه العائد لمجال تطبيق القانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ وتوافرت فى شأنه شروط استحقاق العلاوة الخاصة المقررة بالقانون رقم ١٨ لسنة ٢٠٠١ :

١ ـ إذا كانت سن المؤمن عليه أقل من الستين يتبع فى شأنه ما يأتى :

أ ـ إذا كان تاريخ استحقاق المعاش قبل ٢٠٠١/٧/١ وتاريخ عودته للعمل قبل التاريخ المذكور فيشترط لاستحقاق الزيادة فى المعاش المبينة أحكامها فى البند أولا أن تكون قيمتها أكبر من قيمة العلاوة الخاصة وتكون الزيادة فى هذه الحالة بمقدار الفرق بينهما .

ب ـ إذا كان تاريخ استحقاق المعاش قبل ٢٠٠١/٧/١ وتاريخ عودته للعمل بعد التاريخ المذكور واستحق الزيادة المبينة أحكامها فى البند أولا فيشترط لاستمرار استحقاق الزيادة على المعاش أن تكون قيمتها أكبر من قيمة العلاوة الخاصة وتعدل قيمة الزيادة فى هذه الحالة بمقدار الفرق بينهما .

ج ـ إذا كان تاريخ استحقاق المعاش اعتبارا من ٢٠٠١/٧/١ واستحق الزيادة المبينة أحكامها فى البند ثانيا فيشترط لاستمرار استحقاق الزيادة أن تكون قيمتها أكبر من قيمة العلاوة الخاصة وتعدل قيمة الزيادة فى هذه الحالة بمقدار الفرق بينهما .

ويراعى عند تسوية معاشه عن مدة اشتراكه الأخيرة منفصلة عن المدة الأولى ما يلى :

أ ـ إذا كان مستحقا للزيادة عن المعاش السابق ولم تتوافر له شروط استحقاق الزيادة عن معاش المدة الأخيرة يعود له الحق فى الزيادة عن المعاش السابق .

ب ـ إذا كان مستحقا للزيادة عن كل من المعاشين يستحق أفضل الزيادتين .

٢ ـ إذا كانت سن المؤمن عليه الستين فأكثر :

يستمر استحقاقه للزيادة المقررة على المعاش بالإضافة الى ما تم صرفه إليه من العلاوة المشار اليها وفقا لقانون استحقاقها .

رابعا : فيما يتعلق بالجهة التى تتحمل بقيمة الزيادة :

تتحمل الخزانة العامة بقيمة الزيادة فى المعاشات المبينة أحكامها بهذا المنشور .

على الهيئة القومية للتأمين الاجتماعى وجميع الجهات المختصة تنفيذ أحكام هذا المنشور بكل دقة .

وزيرة

التأمينات والشئون الاجتماعية

« دكتورة أمينة الجندي »





بقلم
د. أشرف حنا ميخائيل
محاسب قانونى - خبير ضرائب

مقدمة

ضريبة الدمغة من الضرائب الغير مباشرة والتى تفرض على جمهور المتعاملين معها عند الحصول على محرر ، شهادة ، إيصال ، مرتب أو عند صرف أية مستحقات مالية طرف الحكومة .

والدمغة أو بمعنى أصح "التمغة" هى فى الأصل كلمة تركية وتعنى "الشهادة أو الإقرار" وقد أطلق عليها هذا المعنى من الرسوم التى يدفعها المتلقى عند الحصول على شهادة أو إقرار أو محرر حكومى .

وتلعب ضريبة الدمغة دوراً كبيراً فى إضافة موارد سيادية للحكومة ، فلكونها ضريبة غير مباشرة يساعد جدياً فى فاعلية تحصيلها كما أن سداد هذه الضريبة من المنبع عند الحصول على الخدمة لا تجعل الممول يشعر بعبئها و بالتالى لا تتوافر فى الغالب النية إلى التهرب منها .

غير أن التطبيق العملى لمواد لقانون ضرائب الدمغة رقم (١١١) لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته قد أسفرت عن بعض وجهات النظر ، كما أفرز أيضاً بعض الاختلافات فى هذا التطبيق ، وكان من أهم المواد التى دار حولها النقاش هى المادة ٨٠ من هذا القانون وتعديلاته والخاصة بالتعامل مع القطاع الحكومى .

وهنا فى هذه الورقة سوف نتناول بالبحث فى نقطة هامة

مؤثرة فى التعامل مع هذا القطاع الحكومى وهى:

" سعر ضريبة الدمغة المستحقة السداد عن المبالغ التى تصرفها الجهات الحكومية من الأموال المملوكة لها " وكذا الضريبة الإضافية والمحددة بالمادة ٨٠ من القانون .

سعر ضريبة الدمغة كضريبة غير مباشرة التحصيل والوارد بالمادة ٨٠ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ وأثره المباشر على التعامل مع القطاع الحكومى :

تنص المادة ٨٠ من قانون ضريبة الدمغة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته على أنه فيما عدا المرتبات والأجور والمكافآت تستحق على كل مبلغ تصرفه الجهات الحكومية من الأموال المملوكة لها ، سواء تم الصرف مباشرة أو بطريقة الإنابة علاوة على الضريبة المبنية فى المادة (٧٩) ضريبة إضافية مقدارها ثلاثة أمثال الضريبة المشار إليها أما سعر ضريبة الدمغة المشار إليها بالمادة (٧٩) وبياناتها كالآتى :

الخمسون جنيهاً الأولى ـ معفاة

أزيد من خمسين : مائتين وخمسين جنيهاً ـ ستة فى الألف

أزيد من مائتين وخمسين . خمسمائة جنيه ـ ستة ونصف فى الألف

أزيد من خمسمائة : ألف جنيه ـ سبعة فى الألف

أزيد من ألف : خمسة آلاف جنيه ـ سبعة ونصف فى الألف

أزيد من خمسة آلاف جنيه : عشرة آلاف جنيه ـ ثمانية فى الألف

وكل ما يزيد على عشرة آلاف جنيه ـ تستحق عنه الضريبة بواقع ثلاثة فى الألف من الزيادة

ولم تبق المواد السابق ذكرها من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ على حالها بل نالها بعض التعديلات ، على أن التعديلات الواردة على هذا القانون بالقانون ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ لم تتطرق إلى هذه المادة حتى صدور القانون ٢٢٤ لسنة ١٩٨٩ الصادر فى ١١ يوليو ١٩٨٩ بالجريدة الرسمية العدد ٢٧ مكرر بتعديل بعض أحكام قانون ضريبة الدمغة الصادر برقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ والتى تنص المادة الأولى منه على ما يلى :

" تزاد بمقدار المثل ضريبة الدمغة المنصوص عليها فى قانون الدمغة الصادر بالقانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ المعدل بالقانون رقم ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ ، وذلك عدا الأوعية المبينة فى الجدول المرفق فتكون الضريبة وفقاً لما هو مبين قرين كل منها .

وحيث أن الجدول المرفق بالقانون المذكور لم يتطرق إلى المادة ٨٠ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ ، فعليه يتضاعف ضريبة الدمغة المقرر بهذه المادة ليصير :

الخمسون جنيهاً الأولى ـ معفاة

أزيد من خمسين : مائتين وخمسين جنيهاً ـ ١٢ فى الألف

أزيد من مائتين وخمسين : خمسمائة جنيه ـ ١٣ فى الألف

أزيد من خمسمائة : ألف جنيه ـ ١٤ فى الألف

أزيد من ألف : خمسة آلاف جنيه ـ ١٥ فى الألف

أزيد من خمسة الآف جنيه: عشرةالآف جنيه ـ ١٦ فى الألف

وكل ما يزيد على عشرة آلاف جنيه ـ تستحق عنه الضريبة بواقع ٦ فى الألف من الزيادة

يضاف إليها ضريبة إضافية مقدارها ثلاثة أمثالالضريبة الأساسية قانون رقم ٢ لسنة ١٩٩٣ الصادر فى الجريدة الرسمية العدد ٢ فى ١٤ يناير ١٩٩٣ بتعديل بعض أحكام قانون ضريبة الدمغة وطبقاً للمادة الأولى من هذا القانون والتى تنص على أن " تزيد بمقدار خمسين فى المائة ضريبة الدمغة النوعية المنصوص عليها فى قانون ضريبة الدمغه الصادرة بالقانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ "

وحيث أنه قد تم اعتبار القانون ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ والقانون ٢٢٤ لسنة ١٩٨٩ هى قوانين مكملة لا لاغية لقانون الدمغة الأصلى رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ فهى تعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذا القانون وتقرأ معه فعليه يعتبر سعر الضريبة طبقاً للمادة ٨٠ من قانون الدمغة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ كما هو طبقاً لما تقرر بالقانون ٢٢٤ لسنة ١٩٨٩ ولم يطرأ عليه أى تغيير .

وعليه فأنه إذا جرى صرف مبلغ ١٠,٠٠٠ جنيه من الخزانة العامة إلى أى من الموردين أو المقاولين تكون ضريبة الدمغة كالآتى :

أزيد من خمسة آلاف : عشرة آلاف جنيه ـ ١٦ من الألف أى أن الضريبة الأصلية

١٠,٠٠٠×١٦/١٠٠٠ = ١٦٠ جنيها

الضريبة الإضافية ١٦٠ × ٣ = ٤٨٠ جنيها

إجمالى ضريبة الدمغة = ٦٤٠ جنيها

أى أن تكلفة الدمغة تبلغ ٦٠٤٪ من إجمالى قيمة الفاتورة أو المستخلص .

وعليه فقد صارت ضريبة الدمغة كما بينا نحن بعاليه وأصبح عبء الضريبة على مبلغ ١٠,٠٠٠ جنيه يتم صرفه من وحدات القطاع الحكومى بعد إضافة الضريبة الإضاقية

مبلغ ٦٤٠ جنيها أى ٦,٤٪ من المبلغ .

وحيث أنه طبقاً لقانون الدمغة فان المدين الأصلى بعبء هذه الضريبة هو من أستولى من القطاع الحكومى على هذه المبالغ مقابل الخدمات والتوريدات المؤداة ، وهنا تصير ضريبة الدمغة بوصفها ضريبة غير مباشرة التحصيل ضريبة مباشرة التأثير للأسباب الآتية :

١ ـ إذا قام هذا القطاع من الموردين أو مؤدى الخدمة بحساب ضريبة الدمغة التى سوف يتم استقطاعها من المبالغ المنصرفة عن الفواتير التجارية أو المستخلصات الصادرة منهم إلى وحدات القطاع الحكومى ، وإضافتها على العروض المقدمة منهم إلى الحكومة لتأدية خدمة أو لتوريد سلعة فسوف يؤدى إلى ارتفاع تكلفة السلع الموردة أو الخدمات المؤداة إلى القطاع الحكومى بمقدار هذه الضريبة (٦,٤٪) مما يؤدى لزيادة الإنفاق الحكومى بهذه النسبة ، وناهيك عن زيادة الإنفاق الحكومى الذى يؤدى فى النهاية إلى زيادة العجز فى الموازنة مما يتطلب فرض ضرائب جديدة لتعبئة الموارد اللازمة لمواجهة هذه الزيادة فى الإنفاق وهذا هو الاحتمال الأكثر ترجيحاً .



٢ ـ أما الاحتمال الثانى فهو يتحمل المورد أو المقاول أو مؤدى الخدمة بعبء الضريبة خصماً من أرباحه المحققة من التعامل مع القطاع الحكومى .

فإذا كانت مصلحة الضرائب قد أرست نسب حكمية للمحاسبة عن أرباح قطاعات عديدة تتضمن مختلف الأنشطة ومنها على سبيل المثال :

أولاً : قطاع التجارة الداخلية (التوريدات) :

- نسبة الربح ١٠٪ : ١٥٪
- الضريبة ٤٠٪ أى ٤ : ٦ ٪ من حجم الأعمال

ثانياً : قطاع المقاولات :

- نسبة الربح ١٠٪
- الضريبة ٤٠٪ أى ٤٪ من حجم الأعمال

عند القيام بعمل مقارنة بين عبء ضريبة الأرباح (الضريبة المباشرة) وعبء ضريبة الدمغة (الضريبة الغير مباشرة) عند قيام مورد أو مقاول بإصدار فاتورة بمبلغ ١٠,٠٠٠ جنيه (عشرة آلاف جنيه مصرى) لوحدة من وحدات القطاع الحكومى ، حينئذ يعتبر عبء الضريبة (مباشرة / غير مباشرة) على المورد أو المقاول طبقاً لما سبق وتقدم كما هو مبين بالجدول التالى :

م	البيان	مبلغ الفاتورة جنيه	ضريبة الأرباح (مباشرة) جنيه	ضريبة الدمغة (غير مباشرة) جنيه
١	توريدات	١٠.٠٠٠	١.٠٤٠٠:٦٠٠ جنيها	ضريبة أصلية ١٠.٠٠٠ × ١.٦٪ = ١٦٠ ضريبة إضافية ١٦٠ × ٣ = ٤٨٠ إجمالي ٦٤٠
٢	مقاولات	١٠.٠٠٠	٤٠٠ جنيها	ضريبة أصلية ١٠.٠٠٠ × ١.٦٪ = ١٦٠ ضريبة إضافية ١٦٠ × ٣ = ٤٨٠ إجمالي ٦٤٠

مما سبق وتقدم فان ضريبة الدمغة بعبئها الحالى تكون ضريبة غير مباشرة التحصيل .. مباشرة التأثير ، ويتجاوز عبئها على الممول عبء الضريبة المباشرة على صافى الأرباح الناتجة عن القيام بنشاطه الرئيسى .

وهنا يلزم أن يكون هناك وقفة للتأمل فى الأوضاع الضريبية القائمة للأسباب الآتية :

١ ـ كيف يتجاوز عبء ضريبة فرعية غير مباشرة العبء الضريبى الرئيسى على ممول عن نتيجة نشاطه .

٢ ـ عدم وجود مرونة كافية فى القانون لنقل عبء الضريبة حيث ينص قانون ضريبة الدمغة على أن المدين الأصلى بعبء الضريبة هو الذى يقوم باستلام الدفعات التى تقوم وحدات القطاع الحكومى بصرفها ولا يجوز نقل عبء الضريبة حتى ولو نص العقد المبرم بين الوحدة الحكومية والمورد على ذلك ، بخلاف الضريبة على الدخل والتى خلا القانون الذى ينظم فرضها من أى نصوص لتحديد المدين بعبء الضريبة مما فتح الأبواب لامكانية نقل عبئها من المدين الأصلى إلى طرف ثالث .

٣ ـ ارتفاع تكلفة القطاع الحكومى بنسبة ٦,٤٪ إذ تم حساب الضريبة وتم تحميلها على فاتورة المورد أو المقاول أو مؤدى الخدمة مما يؤدى إلى زيادة الإنفاق الحكومى بذات النسبة والتى تؤدى فى النهاية إلى مبالغ هائلة إذا نظرنا إلى حجم الانفاق الحكومى فى الموازنة العامة للدولة فى الوقت الذي نطالب فيه بتخفيض الإتفاق الضريبي أو لنقل ترشيده لخفض العجز المتوقع من الموازنة العامة للدولة نتيجة لذلك مما يتطلب اتخاذ إجراءات عديدة لمواجهته ومنها فرض ضرائب جديدة أو الاقتراض من الجهاز المصرفى أو من جهات خارجية مما يؤدى إلى زيادة الدين الداخلى أو الخارجى .

لذا وجب التنويه عن الأثر الضريبي المباشر الذي تحدثه هذه الضريبة الغير مباشرة التحصيل والذى يتطلب معالجته تدخل تشريعى لترتيب هذا الوضع الضريبى بحيث يحدث الأثر الآتى :

١ ـ معالجة الأثر السلبى للمادة ٨٠ من قانون الدمغة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته على الحياة الاقتصادية .

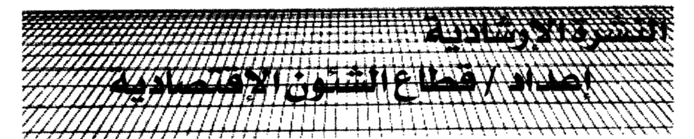
٢ ـ معالجة تعاظم العبء الضريبى الذى تنشئه ضريبة غير مباشرة على العبء الضريبى الذى تنشئه الضريبة المباشرة .

لذا وجب التنويه عن الأثر الضريبي المباشر الذي تحدثه هذه الضريبة الغير مباشرة التحصيل والذى يتطلب معالجته تدخل تشريعى لترتيب هذا الوضع الضريبى بحيث يحدث الأثر الآتى :

١ ـ معالجة الأثر السلبى للمادة ٨٠ من قانون الدمغة رقم ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته على الحياة الاقتصادية .

٢ ـ معالجة تعاظم العبء الضريبى الذى تنشئه ضريبة غير مباشرة على العبء الضريبى الذى تنشئه الضريبة المباشرة .





مقدمـــــة

عن الدعم والإغـــراق ومكافحتـــه

حيث أن الأصل فى تشـريعات الاقتصــاد والتجارة هو الاعـتمـاد على مـبادئ حـرية التـجـارة المنافسـة وتسهيل إنتقال وسائل الإنتـاج والمنتجات المختلفة وفقاً لقـانون العــرض والطلب والذى يعـمل عـلى توفـيـر المنتجـات بأسعار تـنافسيـة وبمستويات جـودة وأمان عالية .

ونظراً لأن التوقعات المرتبطة بمبـأدئ حرية التجارة والمنافسـة ليست إلا مـبادئ مـثالية لاتنطـبق حيث أن الواقع تحكمـه سلوكيات تتـعسف فى اسـتـعـمال هذه الحرية بتوظيف آليـاتها لخدمة أغراضــها للخروج عن قيم الـتنافس ، ولذا كانت هذه المــارسات مـحوراً من محاور مقاومة الاتجاة العالمى نحو إلغاء عوائق التبادل التجارى لفتح الاسواق أمام المنتجات المختلفة .

ولما كانت اقـتصــاديات الدول الناميـة فى مرحلة لا تسمح لها بتطبيق الاتجاه العالمى بتـحرير التجارة فقد قامت بـاتباع نظام حـماية المنتـجات المحليـة من خلال تقييـد الاستيراد وفرض رسـوم جمركيـة عالية مما أدى إلى انخفاض مستـويات الجودة فى منتجات تلك الدول.

ولكى تتماشى مصر مع النظام العالمى فقد اتبعت سياسة تحـرير التجارة بفتح أسواقهـا أمام المنتجات والخدمـات الأجنبية ، ولكن نظراً لحـداثة عهد مـصر فى هذا النظام جعل تخوفهـا من الآثار السلبية أعلى درجة من الدول التى سبقتهـا حتى تستطيع مواجهة مـشكلات الاحتكـار والإغراق والدعم التى تتـبـعـهـا بعض الدول بتـصــدير منتـجاتهم بأسـعــار تقل عن تكلفة إنتاجها أو سعـر بيعها فى بلد الإنتاج مما يضر بالصناعة المحلية .

ولما كانت مصــر التزمت باتفاقية التجــارة العالمية وملاحقها لذلك فقـد قامت بتبنى نظام مكافحة الدعم والاغـراق الوارد بالاتفـاقيـة كـجـزء من تشريـعـهـا الداخلى حـتى تستطيع حـمـاية الصناعات الوطنيـة الوليدة من مخاطر الاغراق .

لذلك فإن الدراسـة سوف تتناول بإيجـاز تعريف الدعم والإغراق والأوضـاع التـشريعية المطبقـة حالياً فى مصر .



أولاً : تعريف مفهوم الإغراق والدعم

الإغــــــراق

هو أن تقــوم الدولة المصــدرة بطرح السلعـــة أو الخدمــة فى الأسواق الخارجـية بســعر يقل كثــيراً عن تكلفة إنتــاجها أو عن سعــر بيعهــا فى السوق الوطنى للدولة المصــدرة ، مما يؤدى إلى الإضــرار بالمنتــجـات المحلية أو المنافسة فى الدولة المستوردة.

الدعـــــم

هو أن يتم طرح السلع والخدمات بعد دعمها فى بلد إنتاجهـا ويتم ذلك بالمساهمة المالية عـن طريق الجهات الحكومية أو المؤسسات العــامة فى شكل مساهمات أو منح أو قروض أو أى مــزايا أخرى بما يســاهم فى بيع السلعة بأسعار تقل عن التكلفة الحقيقية .

ثــانيـــا : الإطار النظرى للحـــمــاية التـجــارية المشروطة

أن نتـــائج مــفــاوضـــات جـولة أورجـــواى وهى المفاوضات التــى أجريت تحت مظلة (الاتفاقيــة العامة للتـعريفات والـتجارة) المعـروفة باسم الجــات والتى أسفرت عن قــيام منظمة التجــارة العالمية (W T O) تم ادراجها ضمن النظم والقوانين المصرية .

وتمثل ثلاث اتفاقيــات من اتفاقيات منظمــة التجارة العــالمية أهمــية خــاصـــة بالنسبــة للحـماية المشــروطة للتجــارة أو وســائل المعــالجـة التـجــارية التى توفــر للصناعة المصرية حماية اضافية ضد بعض الواردات .

الاتفــاقيــة الاولى الخــاصــة باســاليب مكافحة الاغراق

تقـــضى هذه الاتفـــاقـيـــة بأنه عند بيـع السلع المستــورده (المماثلة للسلع المنتـجة فى مصــر أو لها نفس مواصــفاتهــا) فى مصر بســعر يقل عن ســعر بيعــها فى السوق الوطنـية للدولة المصدرة أو بســعر يقل عن ســعر التكلفــة الاجمــالية مما يســبب ضرراً للمنتــج الوطنى فــهـذا يعنى إغـراق هــذه السلع فى السوق المصرى .

الاتفاقية الثانية الخاصة بالدعم

تقضى هذه الاتفاقـية بأنه عندما تستفـيد السلعة المستــوردة (المماثلة للسلعــة المصنوعة فى مــصر أو لهــا نفس مواصــفاتهــا) من بعض أنواع الدعم التى تقدمها حكومة البلد الأجنبى وحينما يسبب هذا الدعم ضرراً للسلعة المصرية المثيلة أو يعوق بشكل ملحوظ إنتاج مــثل هذه السلعة فى مصــر لبيعــها (هذا يعنى الدعم) .

الاتفــاقيـــة الثــالثــة الخــاصــة بالاجــراءات الوقائية

إن هناك حالات لا تخضـع فيهــا السلعة المستوردة للإغــراق ولا تتمــتع بالدعم مع ذلك يشــكل منافســه شــديدة للمنتــجــين المصريــين على حســاب الإنتــاج المصرى ، فى هذه الحالة يمكــن للحكومة المصرية أن تتــخــذ فقط إجــراءات وقــائيــة بمعنى فــرض قيــود استيرادية على هذه الواردات .

ثالثاً : الوضع الحالى للتشريع المصرى فى شأن أنظمة الدعم ومكافحة الإغراق

بعد أن جعلت الحكومة الاتفاقيات الثلاث جزءا من القانون المصرى وبعد انضمام مصر لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التى تضمنتها الوثيقة الختامية عام ٩٤ ، بعد صدور قرار رئيس الجمهورية رقم ٧٢ لسنة ٩٥ بالموافقة على إنضمام مصر للمنظمة ، صدر قرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٣٨ لسنة ٩٥ بانشاء إدارة جديدة هى الادارة المركزية للسياسات التجارية الدولية (جهاز مكافحة الدعم والاغراق والوقاية)

ولقد كان انشاء الادارة الجديدة أمراً ضرورياً لان قواعد الاتفاقيات فنيه للغاية ولابد من تطبيقها بدون تحيز لصالح الانتاج المحلى أو لصالح السلع المستورده - ولأن الاجراءات لابد وأن تكون مستقله عن الوزارة وبعيدة عن تدخل الحكومة

ونتناول فيما يلى الإجراءات التى نصت عليها إتفاقيات المعالجة التجارية ويقوم بها جهاز مكافحة الإغراق والدعم والوقاية فى حالة تضرر الصناعة المصرية بسبب الاستيراد :

١ - تودع لدى الادارة المختصة شكوى مكتوبة على نموذج عرض الشكاوى تقدمها إحدى الصناعات المصرية أو من ينوب عنها بتعرض الصناعة المحلية لأضرار حادة بسبب استيراد منتجات مثيله لما تنتجه الصناعة المحلية حيث أنها مغرقة أو مدعومة .

٢ - يقوم جهاز مكافحة الاغراق بالبحث والتقصى لممارسات الاغراق والتى من شأنها إلحاق ضرر أو التهديد بحدوث ضرر أو تعرض الصناعة الوليده فى مصر بناء على الشكوى المقدمة

٣ - يقوم جهاز مكافحة الدعم والأغراق بالتحقيقات وجمع الادلة والبيانات وحساب مقدار الاغراق ورفع التوصيات إلى الوزير متضمنة نتائج التحقيقات الإيجابية والسلبية

٤ - يتم عقد جلسات استماع للأطراف المعنية لكى تبدى كل الاطراف مالديها من حجج ومبررات .

٥ - قبول تعهد أو تعهدات مرتهن بموافقة الوزير من جانب أى دولة بالمنظمة لإزالة سبب أو أسباب الأضرار المادية ومتابعة هذا التعهد بالتنسيق مع مصلحة الجمارك .

٦ - حتى يتم الانتهاء من التحقيقات يتم إخطار مصلحة الجمارك بفرض رسوم مؤقتة بمواجهة آثار الاغراق فى الحالات التى تتطلب ذلك.

٧ - بعد الانتهاء من التحقيقات وثبوت الإغراق يتمإخطار مصلحة الجمارك بفرض رسوم نهائية لمواجهة آثار الإغراق متضمنة أسماء الدول والشركات المتخذ حيالها الإجراء الحمائى .

٨ - القيام بالتحقيقات اللازمة داخل وخارج

مصر بهدف جمع المعلومات أو التحقق من ذوى الشأن واتخاذ القرار فى ضوء ما تسفر عنه هذه المراجعه بالنسبه للرسوم التى تم فرضها .

ويتعين على الإدارة المختصة إصدار القرار النهائى بعد ٩٠ يوماً من بداية الإخطار بالقرار بالشكوى المبدئى فى حالة الاغراق أو الدعم وبعد ١٢٠ يوماً من الاخطار فى حالة الإجراءات الواقائية وإذا كان القرار سلبياً تصدر الادارة فى نفس الوقت أمراً إلى مصلحة الجمارك تلزمها فيه بوقف تنفيذ الإجراءات المؤقتة وترد فيه ما حصلته وفق مقتضيات القرار النهائى وينشر فى الجريدة الرسمية وكذلك يصدر بيان بنص القرار النهائى بلغة منظمة التجارة العالمية .

مدة الإجراءات

يمكن أن تستمر الرسوم القطعية لمكافحة الإغراق أو الدعم والتعهدات سارية لفترة تصل إلى خمس سنوات.

وإذا كان ثمة تغيير جوهرى فى الظروف قبل إنقضاء هذا الأجل فأن أى طرف يستطيع أن يطلب إلى الادارة إجراء عملية مراجعة وقد تسفر المراجعة عن توصية ترفع للوزير بتعديل أو مد الاجراء القطعى قبيل انقضاء أجل التعهد أو الرسوم القطعية لمكافحة الاغراق أو الدعم .

رابعاً : عرض بعض الحالات التى قام بها جهاز مكافحة الدعم والاغراق العامى ١٩٩٩،٩٨ وهى كالتالى :

١ ـ قضية الزيادة غير المبررة فى واردات ثقاب الأمان (درج) المقدمه من شركة النيل للكبريت والمساكن الخشبية

حيث أن الهند وباكستان مغرقة لهذا المنتج وذلك خلال شهر ديسمبر ١٩٩٨ لذا فقد تم التوصل إلى فرض رسوم وقائية يستمر سريانها لمدة ثلاث سنوات وعلى أن يتم تخفسضها بشكل متدرج وفقاً للجدول التالى :

٢ ـ قضية واردات السكر الأبيض ذات منشأ الاتحاد الأوربى خلال شهر يوليو ١٩٩٩ والمقدمة من شركة السكر والصناعات التكاملية / حيث توصلت ملفات التحقيق إلى عدم وجود دليل كاف على أن السلع المعنية محل التحقيق قد سببت ضرراً مادياً للصناعة الوطنية ولكن الضرر يرجع لأسباب أخرى.

السنة	٩٩/٢/١٩ـ٢٠٠٠/٢/١٨	٢٠٠٠/٢/١٩ـ٢٠٠٠/٢/١٨	٢٠٠٠/٢/١٩ـ٢٠٠٠/٢/١٨
الرسم على أساس سعر الاستيراد مسبقا	٣٤٪	٢٢٪	١١٪



٣ ـ قضية واردات الاطارات من أو ذات منشأ اليابان ـ كوريا ـ فرنسا ـ الاتحاد الأوربى خلال شهر يوليو ١٩٩٩ والمقدمة من شركة النقل والهندسة وشركة الإسكندرية للإطارات حيث توصلت سلطات التحقيق إلى فرض رسوم مكافحة الاغراق على صنف الإطارات المصنوعة من المطاط من النوع المستخدم فى سيارات الركوب النصف نقل ـ الاتوبيسات الشاحنات التى تخضع للبنود الجمركية وذلك لمدة خمس سنوات.

٤ ـ قضية اللمبات الكهربائية التى تضئ بتوهج الشعيرات (٦٠ ـ ١٠٠) وات وبجهد حتى ٢٤٠ فولت المصدرة من أدوات ذات منشأ جمهورية الصين الشعبية خلال شهر سبتمبر ١٩٩٩ والمقدمه من شركة النصر للاجهزة الكهربائية والألكترونية (نيازا) حيث توصلت سلطات التحقيق إلى أدلة كافية على حدوث ضرر للصناعة الوطنية ولكن نظراً لعدم عضوية الصين فى منظمة التجارة العالمية فقد تم فرض رسم لمكافحة الاغراق مقداره ٨٠٪ والذى تم تحديده على أساس مقارنة سعر البيع للمنتج المستورد .

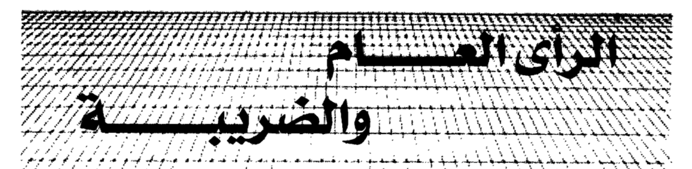
٥ ـ قضية واردات ورق الكتابة والطباعة المصدرة من أو ذات منشأ أندونيسيا ـ الهند ـ البرازيل ـ روسيا الاتحادية خلال شهر سبتمبر ١٩٩٩ والمقدمة من الشركة العامة لصناعة الورق (راكتا) حيث توصلت سلطة التحقيق إلى وجود أدله كافية على حدوث ضرر مادى للصناعة الوطنية بسبب الواردات المتزايدة والتى ترد باسعار مغرقة من كل الدول الامر الذى يبرر اتخاذ إجراءات بدء تحقيق مكافحة الاغراق فى الحالة المعروضة على أن يقوم الجهاز باخطار كافة الاطراف المعنية باتخاذ قرار بدء التحقيق وأيضاً حكومات الدول المعنية .

٦ ـ قضية واردات حديد التسليح ذات منشأ تركيا خلال شهر أكتوبر. ١٩٩٩ والمقدمة من شركة الاسكندرية الوطنية للحديد والصلب وشركة العز لحديد التسليح حيث توصلت سلطات التحقيق إلى فرض رسوم مكافحة أغراق علي الواردات من السلع الخاضعة للتحقيق بالمعدلات التى تم وضعها .

أما القضايا التى تم رفعها على جمهورية مصر العربية خلال عامى ٩٨ ، ٩٩ وهى :

قضية الالومنيوم من دولة جنوب أفريقيا ـ قضية الملابس الجاهزة من الاتحاد الاوروبى وقد تم رفض تلك القضايا .





ما هو الرأى العام :

هو تعبير عن ميول الناس نحو قضية ما وبشرط أن يكون هؤلاء من فئة اجتماعية واحدة وكما يقول خبراء الاعـلام أن الرأى العام لـيس محـصلة للآراء الفـردية ولكنه نتيجة حوار ونقاش بين هؤلاءِ الأفراد .

أنواع الرأى العام:

(١) رأى عام باطنى وهو يعنى استياء الجماهير من شئ ما مع عـدم القدرة على التعـبير عن هذا الإستـياء وهو أمـــر غـــاية فـى الخطورة ويؤدى إلـى البلبـلة والشائعات .

(٢) رأى عام ظاهر وهـو نجاح الأفراد فى التـعبـير عن آرائهم فى قـضـيـة مطروحـه من خـلال وسـائل الأعلام .

وهو ما يحدث فى حالة صـدور قوانين أو تشريعات جديدة أو وقوع أحداث تثير الرأى العام .

وقد حـدث عند صدور قانون ضـريبة المبيـعات منذ نحـو عشـر سنوات ان ظهـرت اعـتراضـاتٍ واراء فى الصـحف وفى المؤتمرات والـندوات التى عـقـدت لهـذا الغـرض وشكلت رأيا عـاما نحـو الضـريبـة بعضـه إيجابى وغالبـه سلبى وتركز الهجوم علـى الضريبة ومــخــاطرهـا وآثارها على الصنـاعـة ـ والســوق الاقتصاد بوجه عام ..

ورغم أن بعض هذه الآراء كانت غير دقـيقة إلا أنها شكلت رأيا عامـا يعارض الضريبـة ويعدد سلبيـاتها فى كل المنـاسـبــات وفى أغلب الأحــوال يكون أى معلومات وبيانات خاطئة .

(٣) رأى عام واقعى وهو قيام الأفراد أو الجماهير بعمل فـعلى كمـا يحدث فى بعضِ الدول إحـتجـاجا على الأوضـاع (ثورة ـ إنقلاب) .

(٤) رأى عام ساكن أو خامل:

وهو موقف عدم المبـالاه من الجماهير نحو قـضية ما ولا يكون له موقف أو رأى .. وهو خطر أيضا لأن السلبـية تقـود المواطن الى عزله وغـربه قاسـيه قـد تفرض عليه أو يفرضـها على نفسه .

(٥) رأى عام مؤقت :

(أ) وهو موقـف يتعاطف فـيه الشـعب مع بعض

البعض بالنسبة لحادث عارض ويحدث هذا عند الشعور بالخطر ويتلاشى بعد ذلك، حاله زلزال - أوفيضان أو كارثه أو سقوط طائرة أو خلافه .

(ب) وسائل الاتصال تؤدى إلى تكوين رأى عام مؤقت بالنسبة لقضية تهم مصالح الجماهير مثل:

- إتفاقية سلام

- تشديد العقوبات فى قضيا خطف الإناث .

- صدور قوانين الضرائب مثلا حيث تكون وسائل الاتصال رأياً عاماً قد يكون مؤيدا أو معارضا .

(جـ) تعمل الأحزاب والنقابات والجمعيات والاتحادات ومنظمات الاعمال وجمعيات المستثمرين على تكوين رأى عام مؤقت بالنسبة لسياسه معينه أو برامج اقتصادية أو تشريعات وتنتهى هذه المواقف بزوال السبب وهو ما يمكن ملاحظته بالنسبه لبعض القرارات والتشريعات ولكن بالنسبة للضرائب يظل موجودا بسبب اتفاق منظمات الأعمال على رأى موحد تقريبا نحو الضريبة مما يحتاج الى حوار حتى لا يتحول هذا الرأى إلى مناهضه تطبيقها ،

(٦) الرأى العام الكلى :

هو الاجماع الشعبى على نواح معينه سواء دينيه - تاريخية - حضارية وهو رأى عام مستقر لا يطرأ عليه تغيير .

(٧) الرأى العام اليومى :

وهو عباره عن الاراء اليومية التى تعلنها جماعه ما نتيجة وقوع حدث معين أو موقف طارئ وهذا الرأى متقلب ومنقسم ويتوقف على التطورات التى تحيط بالحدث .

مثلا اتحاد المقاولين وموقفه من تطبيق الضريبة على المبيعات على المقاولين من الباطن والمشاكل التى أثارها الاتحاد والحوار الذى تم على ضوء ذلك لحل المشكلة باتفاق تم ابرامه .

أو مشكله لقطاع معين مثل مشكلة أصحاب المخابز أو تجار الأخشاب مع ضريبة المبيعات حيث تحاول كل طائفه حشد الجهود لتكوين رأى عام ضد الضريبة أو اطلاق الهجوم عليها وهنا يجب التعرف على حقيقة الرأى العام فى هذه القضايا والاستجابة لوضع الحلول بما يتفق مع المصلحة الوطنية والرأى العام اليومى يمكن التعرف عليه من خلال الصحف والاذاعة والتلفزيون والندوات والمؤتمرات والمشكلات التى ترد لمصلحة الضرائب على المبيعات وتمثل ظاهره جماعية بالنسبه لصناعه أو مجال نشاط معين

(٨) تقسيم نوعى أخر للرأى العام

١ - الرأى الشخصى Posonal Opirion يكونه الفرد ويعلن عنه صراحه .

٢ ـ الرأى الخاص Prirat Opirion يكونه الفرد ولا يعلن عنه ولكنه قد يعطيه سرا فى الانـتخابات أو يعبر عنه لأخلص الأصدقاء .

٣ ـ رأى الغـالبيـه ؟...Majority ما يزيد عن نصف الجماعه .

٤ ـ رأى الأقليـة Minarity Opirion مـا يقل عن نصف الجماعة .

٥ ـ الرأى الائتـلافى Caalition Opirion رأى عدد من الأقليات مخـتلفة الآراء ولكنها انضمت مع بعـضـها من أجل الاتفاق على هدف معين وفى ظرف معين وهو مـايحدث فى حـالة تجـمع منظمـات الأعـمال الغـرف التجـارية والصناعية وجـمعيات المستثمـرين ورجال الأعمـال نحو الضريبـة بوجه عام وضـريبة المبيـعات بوجه خـاص بحجـة أنها مـعوقه للإنـتاج وتؤدى الى زيادة التكلفه .

وهـــذا الرأى الأئتـلافى تحكمه مـصلحة مـشتـركه وهى مشكلة ما تؤرق أطرافـه ويتخذون موقفـا محددا منها .

٦ ـ الرأى الساحق Cansensus Opirion أكثريه الجماعه التى اتفق على رأى

٧ ـ رأى الاجـمـــــــــاع أو الـــــــــرأى الجامعGeneral Opirion

وفيه تتـحد الاراء الفردية والجماعـيه والرأى العام وتظهر فيه عقيده عامه يقف الجميع خلفها مثل الدين أو الشيوعـيه أو الرأسماليـه فى البلاد لا يناقش ولا يسأل ولا يستطيع أحـحد تغييره لانه نتيـجة عوامل تاريخيه ودينيه مختلفة .

٨ ـ رأى عام قـائد يضم قادة الرأى كتاباً وسـاسه وعلماء وهم فـئة لا تتأثر بوسـائل الأعلام ولكن هى التى تؤثر فيها .

٩ ـ رأى عـام مثـقف وتتكون من المتـعلمـين وهم يتـأثرون بـوسـائل الأعـلام ولكن قـد يؤثرون فى وسائل الأعلام . . وهؤلاء يمكن مخاطبتهم لتحسين صـورة الجهـاز الضـريبـية . . واجـراء حـوار مع أطراف هذه المجموعه بما يحقق التفاعل والتوصل الى علاج للمشكلات المطروحه .

وهذا الحـــوار يجب ان يـســـتـنـد على الاقـناع والموضوعية والحقائق بعيدا عن أى أساليب أخرى لا تفيد .

١٠ ـ رأى عام منساق ويتكون من الغالبيه العظمى الأمـيـه من الشـعب وهم يؤمنـون بكل مـا يجئ فى وسائل الأعـلام ويأخذونه كـقضـية مسلـمه وهؤلاء يمكن الدعـوة فى مجـالهم للضريبـة بسهولـه حيث يمكن توجـيه رسـائل اعلامـيـه بسيطة وسـهله من

خـلال الصحف والأذاعـه والتليـفزيون . . مع اجـراء حوار مع كـتاب السـيناريو للأفلام والمسلسـلات حتى تتـضـمن على الأقل إسـتنكار التـهـرب من الضـرائب وتعديل نظرة المجتـمع الى المتهرب ضريبيا باعـتبار أن هذا اعتـداء على المجتمـع وتهرب من سداد الالتـزامات التى تسـتخـدمهـا الدولة فى اقامـة البنيه الاسـاسيـه والانفـاق العـام للتـعليم والصـحه وهذه الفـئـة أرض خصبه للدعوة لسداد للضرائب .

خصائص الرأى العام

ـ الرأى العام السـاكن أو الكامن يتحـول الى صريح فى حالة ظهور قضية هامة.

ـ الرأى العـام الباطن يتـحول إلى ظاهر أو خـارجى ويفصح عن نفسه فى حالة كون القـضية أصبحت لها قوة كبيره

ـ يقوى الرأى العام ولا يسهل خداعـه لو كان متعلما وعـالما بكل أطراف الموضـوع ولهـذا فـإن الحـوار مع منظمـات الأعـمـال والصناع لا يجب ان يعـتـمـد على الشعارات بل على الاقناع وتفسـير الغموض فى بعض مـواد القانون وكـسب تأييـد هؤلاء باعتـبارهم قـدوة للأخرين .

تقسيم فئات الشعب

المفكرون وصفوه الشعب : هم رأى عام نابه الساسة الذين يقررون : هؤلاء رأى عام قائد ، وقد يكون الرأى العـام النابه هو القائد ويطلق على فـئات المتعلمين رأى عام مثقف أو قارئ .

والرأى العـام المنساق هو الذى يضم غـالبيـة أفراد الشـعب وهم يمـثلون روح القطيع ويقـال عنهم رأى عام منساق أو منقاد .

تكوين الرأى العام

يتكون الرأى العـام من عناصـر كـثـيـرة وهى فى الأصل مقومات الرأى الفردى والانسان الفرد يتكون رأيه بعـد الصنهـا ـ العناصـرالتى تصـنع أفكاره وعواطفه .

ويؤثر فى تكوين الرأى العام :

(١) النشأة والبيئة والمناخ .

(٢) نوعية الطبقة التى ينتمى إليها الفرد .

(٣) نوعيه الثقافه .

(٤) تأثير وسائل الاتصال .

(٥) الدين والتقاليد الموروثه .

(٦) المدرسه والبيت .

ـ المناخ وأثره فى تكوين الرأى العام

المناخ الحار يقلل الجهد ويعرقل التطور العام

المناخ البارد يشجع على الحركة

الشـعـوب فى الـدول ذات المناخ الحـار تميل إلى

الكسل ويؤثر فيها الخطب البليغه لكسب ود الجماهير (أفريقيا) .

والشعوب فى الدول ذات المناخ البارد يتأثرون بالحجج القوية والمنطق السليم وحسن عرض الحقائق (أوروبا)

وفى هذه الدول ظروف مواتيه تمكن الافراد من اتخاذ القرارات الصائبه والمدروسه دون اندفاع أو تطرف ولهذا فإن السمه المميزه لهذه المجتمعات الاستقرار السياسى والاجتماعى وزيادة معدل التقدم وذلك عكس المجتمعات فى البلاد ذات المناخ الحار حيث يوجد تطرف فى اتخاذ القرارات واندفاع فى التفكير ولهذا تجد الحكومات صعوبات فى دفع عجلة التنمية لسبب التخلف فى التفكير والافتقار للوعى السياسى

والاقليم له أثر فى تكوين الرأى العام أيضا

طبيعة الاقليم وموقعه الجغرافى يؤثران على التنشئة الاجتماعية للأفراد ويحددان حياه الافراد سواء بالنسبة للحرف التى يمارسونها أو صلاتهم الاجتماعية .

الأقليم الصحراوى : يضفى طبيعة خاصة علي أفراده

الأقليم الزراعى أو الصناعى له طبيعة خاصة والاقليم الذى له أهمية ينعكس على الأفراد وتزداد لديهم درجه الوعى السياسى وتزيد مشاركتهم فى قيادة العملية السياسية وأتخاذ القرارات .

العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤثرة فى الرأى العام

مقومات الرأى العام فى المجتمع الزراعى :

- يتميز بالأصاله والتمسك بالقيم والمبادئ الموروثه وله ثبات نفسى .
- يحتاج الرأى العام لوقت أطول لتكوينه نظرا لطبيعة العلاج وتكوينه الاجتماعى .
- الرأى العام فى المجتمعات الزراعية قادر على المشاركة فى العمل الوطنى بشرط أن تهتم الحكومات بتنمية الريف وحل مشاكله .
- الدعوة لتحصيل الضرائب يمكن أن تجد آذانا صاغية فى الريف . .عندما تخاطب الرأى العام بأن الضرائب لتعود إليهم فى اقامة المدارس والوحدات الصحيه ورصف الطرق . .

وفى المجتمعات الصناعية :

يلعب الرأى العام فى المجتمعات الصناعية دورا خطيرا ولا يمكن لأى حكومه أن تضع خطة اقتصادية بعيد أعن اتجاهات الرأى العام أو تجاهل رغباته ومتطلبات معيشته .



وتهتم الحكومات باستخدام وسائل الأعلام فى الوصول للرأى العام وكسب تأييده لاحداث التفاهم بينها وبينه .

الرأى العام فى المجتمعات الصناعية حاليا يمثله اتحادات الصناعات والغرف وجمعيات المستثمرين .

الحكومة تلتقى معهم وتتحاور حول كل مشروعات القوانين والتشريعات والسياسات الاقتصادية الجديدة.

ومن الملاحظ أن أجهزة الأعلام تلعب دورا هاما فى المجتمعات الصناعية وتستغل جماعات المصالح الاقتصادية هذه الأجهزة فى بعض الأحوال للسيطرة على الرأى العام .

وهو ما يحدث من البعض على سبيل المثال نحو قوانين الضرائب والجهاز الضريبى من جانب بعض رجال الأعمال أو جمعيات المستثمرين .

ومن حسن الطالع أن الرأى العام فى المجتمعات الصناعية لا يتميز بالثبات وهو عرضه للتغيير حسب الظروف الاقتصادية وباعلان الحقائق حول كافة القضايا المعروضه حيث يسهل أقناع الرأى العام فى المجتماعات الصناعية بالحجج والبراهين .

أثر الدين فى تكوين الرأى العام

الدين عنصر أساسى فى تكوين الرأى العام واستخدامه له أهمية كبرى حديث نبوى أو قدسى أو أيه قرآنية قد تجعل النفوس تندفع الى مواقف إيجابية . .

الاسلام يدعو الى حريه الرأى والعقيده ويقول الرسول ﷺ لا يكن أحدكم أمعه يقول أنا مع الناس إن أحسن الناس أحسنت ، وإن أساءوا أسات ، ولكن وطنوا أنفسكم : إن أحسن الناس أن تحسنوا وإن أساءوا أن تجتنبوا اساءتهم

ومن معالم اهتمام الاسلام بالرأى العام قوله تعلى « وشاورهم فى الأمر » وقوله تعالى «وأمرهم شورى بينهم »

اجتماع السقيفه بعد وفاه الرسول لاختيار خليفة وما حدث من خلاف بين المهاجرين والانصار واختيار أبى بكر هو علامه على اهتمام الاسلام برأى الشعب وأن الحكم له ووضع هذا الاجتماع الأساس القومى لمبدأ الاختيار الشعبى الحر

وبالنسبة لدور الدين فى سداد الضريبة فإنه يمكن استخدام العامل الدينى فى الدعوه للالتزام بسداد الضرائب والاستناد الى الأحاديث الشريفه مثل :

« من غشنا ليس منا »

التقاليد وأثرها فى تكوين الرأى العام

التقاليد والعادات أسباب حيويه فى عملية تكوين الرأى العام

جماهير الرأى العام تتأثر عند اتخاذ قراراتها بعوامل اجتماعية كثيره ومنها التقاليد الراسخه فى الاذهان فتتخذ هذه الجماهير قراراتها وتعلن رأيها بحيث لا يكون مخالفا لقيمها وتقاليدها وعاداتها .

ـ التمسك بالتقاليد يتزايد فى المجتمعات البدائية والمتخلفه والفقيره وهى خير الزاد .

ـ ولكن فى المجتمعات المتحضره يتباعد أثر التقاليد حتى أنه يقال عن الرجل التقليدى أنه شاذ فى المجتمعات المتحضرة مع التجاهات الامدنيه والعلمية والتقدميه ومن الواجب على أجهزة الاعلام مواجهة العادات والتقاليد السيئة والدعوه لتغييرها .مثل:

ـ التهرب من الجمارك فى المطارات .

ـ التهرب من سداد رسوم الدوله

ـ الثغرات التى يلجأ إليها البعض للافلات من سداد رسوم أو واجبات للدوله والادعاء بأنها شطارة .

ويمكن الدعوه لمكافحة هذه المفاهيم الخاطئة بالبدء بتدريس دور الضريبة فى المجتمع فى المدارس والجامعات وأهمية هذه الضرائب لتحقيق العداله بين أفراد المجتمع وتوفير الموارد للدولة للقيام بواجباتها .

مبادئ قياس الرأى العام

قياس الرأى العام بشكل عملية بالغه التعقيد لانه ليس هناك اتفاق قاطع على مضى الرأى العام لأنه اصطلاح فضفاض لا تقدر الكلمات ان تعطيه تعريفا محددا .

المبادئ التى تحكم الرأى العام ليست ثابتة لأن ما نعرفه عن السلوك الانسانى قليل جدا وغير قاطع من الناحية العلمية .

قياس الرأى العام يثير مشكلات كثيره ذلك أن الجمهور الذى تشكل مواقفه ومشاعره الرأى العام ليس جمهورا جامدا لأن الناس قد ينفعلون انفعالات متابينه أو متضاربه فى المواقف المتماثلة ومن ثم تكون هناك تغيرات فى الرأى العام .

مناهج وأساليب
قياس الرأى العام

(١) اختيار الموضوع الذى يشمله الاستقصاء.

(٢) اختيار الوسط (الموقع) .

(٣) تحديد العينات.

(٤) اعداد الاسئلة .

(٥) اجراء اختيار تجريبى قبل التنفيذ الفعلى .

(٦) اجراء المقابلة .

(٧) استخلاص النتائج .

(٨) عرض النتائج

ويمكن كتابة ذلك بالتفصيل استرشادا بالدكتور عبد القادر حاتم كتابه (الرأى العام) وديمقراطية الأعلام والاتصال

شركة مصر / إيران للغزل والنسج

(ميراتكس)

شركة مشتركة بين مصر وإيران

أنشئت فى ظل قانون إستثمار المال العربى والأجنبى
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤,٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١٪ حصة الجانب المصرى ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومى

٤٩٪ حصة الجانب الإيرانى ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعى « إيدرو »

* النشاط الرئيسى : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من نمرة ٤ إلى نمرة ١٠٠ إنجليزى
* الاستثمارات : بلغت الاستثمارات فى الشركة حوالى ١٠٠ مليون جنيه
* الانتاج السنوى ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقى والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون دولار فى أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوربية المشتركة والدول الإسكندنافية

* العمالة والأجور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقى من الذكور وتبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه